المؤلف رقم واحد لأفضل الكتب مبيعًا

أنتوني روبينز

"منجم ذهب لمعلومات كسب المال!".
- ستيف فوربس
مجلة فوربس

المال

إتقان اللعبة

7 خطوات بسيطة لتحقيق
الحرية المالية

أسرار من أعظم العقول المالية في العالم

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore
...ليست مجرد مكتبة

المال

إتقان اللعبة

7 خطوات بسيطة لتحقيق

الحرية المالية

أنتوني روبينز



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ليست مجرد مكتبة

للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarir.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: lications@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية و مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو ا - ، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١٦
حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

الغرض من هذا الكتاب هو تقديم معلومات يثق المؤلف في دقتها فيما يتعلق بالموضوع ا ي يغطيه. لكنه يباع مع التأكيد على أن المؤلف والناشر لا يقدمان أية أفكار فردية مخصصة لأية جهة بعينها أو لاحتياجات فردية معينة أو مصالح في مجال الاستثمار أو أية خدمات مهنية أخرى مثل الاستشارات القانونية أو المحاسبية. ويتعين البحث عن مشورة المتخصصين عند الحاجة لمساعدة الخبراء في أحد استشارات في أحد المجالات كالاستثمار والقانون والمحاسبة.

هذا الكتاب يستند إلى بيانات الأداء المحققة على مر فترات ز ... بيد أن النتائج المحققة في السنوات الماضية لا تضمن أداء جيداً في المستقبل. بالإضافة إلى ذلك، فإن بيانات الأداء والقوانين واللوائح تتغير مع مرور الزمن، مما قد يؤدي إلى تغيير المعلومات المطروحة في هذا الكتاب. ويعرض هذا الكتاب بيانات تاريخية فقط لشرح وتوضيح المبادئ الأساسية المقدمة. علاوة على هذا، فليس المقصود من هذا الكتاب أن يكون بمثابة أساس يتم الاستناد إليه لاتخاذ أي قرار مالي، كتوصية بمستشار استثماري معين، أو عرض لبيع أو شراء أية أوراق مالية. ويمكنك فقط الاستعانة بنشرة الاكتتاب لعرض بيع أو شراء الأوراق المالية، ولا بد من قراءتها وفحصها بعناية قبل الاستثمار أو إنفاق المال.

ليس هناك ضمان فيما يتعلق بدقة أو شمولية المعلومات المطروحة هنا، ويخلي المؤلف والناشر مسئوليتهما عن أية مسئولية أو خسارة أو مخاطرة فردية كانت أو جماعية تنتج بشكل مباشر أو غير مباشر عن استخدام أو تطبيق أي من محتويات هذا الكتاب.
في نص الكتاب التالي تم تغيير أسماء العديد من الأشخاص والسمات المميزة لهم حفاظاً على الخصوصية والسرية

MONEY

MASTER THE GAME

7 SIMPLE STEPS TO

FINANCIAL FREEDOM

TONY ROBBINS




حصريات
قناة PEP
على التلجرام
https://t.me/hsnpep
@hsnpep

آراء أعظم القادة الماليين
في العالم
عن أنتوني روبينز

"لديه مَلَكَة عظيمة ألا وهي القدرة على إلهام الآخرين".

- بيل كلينتون

الرئيس الأسبق للولايات المتحدة الأمريكية

"يمتلك أنتوني روبينز مفاتيح العقل الإنساني؛ فهو يعلم كيف يفتح عقلك ليطلعه على مجالات أوسع. وباستخدام معرفته المتفردة بالطبيعة البشرية، اكتشف أنتوني طريقةً لتبسيط إستراتيجيات أكبر المستثمرين في العالم ووضع النظام ذي الخطوات السبع الذي يستطيع أي إنسان تطبيقه في طريقه لتحقيق الاستقلال المالي الذي يستحقه".

- بول تيودور جونز الثاني

مؤسس شركة تيودور إنفيستمنت كوربوريشن، وتاجر أسطوري

حقق أرباحًا إيجابية لمستثمريه طوال ثمانية وعشرين عامًا متتالية

" تـرك أنتونـي روبينز أثرًا في حياة ملايين من البشر، بما فـي ذلك حياتي أنا. وهو يقـدم لك في هذا الكتــاب إستراتيجيات ورؤى كبار المستثمريــن في العالم. فاغتنم الفُرصَة لتجربة ما يحتويه هذا الكتاب من قيمة ستغير حياتك".

- كايل باس

مؤسس صندوق هايمن كابيتل مانجمنت، والمستثمر الذي حقق بليوني دولار ربحًا من ٣٠ مليون دولار خلال أزمة الرهون العقارية

" في هذا الكتاب، يستغل أنتوني روبينز موهبته المتميزة في تبسيط الأمور المعقدة؛ حيـث ينقي مفاهيـم أفضـل المستثمرين في العالـم ليستخلص منهـا دروسًا عملية سيستفيد منها كل من المستثمرين المبتدئين والمتخصصين المحنكين".

- راي داليو

مؤسس وكبير مسئولي الاستثمار المتضامن بشركة بريدج ووتر أسوسيتس - أكبر صناديق التحوط الأولى في العالم

"يقــدم هذا الكتاب قــدرًا كبيرًا من المساعــدة للمستثمرين. . . جـاء أنتوني روبينز لمكتبـي لموعد مـن المفترض أن يستغرق أربعين دقيقـة بيد أنه استمـر لمدة أربع ساعــات. كانـت هذه المقابلة أكثـر مقابلة مثيرة واستقصائيــة عقدتها طوال حياتي

المهنيـة. يضـم الكتاب قصصـ مشاركة، بالتأكيـد، من قبل أشخاصـ آخرين ذوي قيـم استثمارية قيمة وعقول مالية فطنة تسود هذا الكتاب الجيد. سينير هذا الكتاب ذهنك ويعـزز فهمك لكيفية إتقان لعبة المال وتحقيـق استقلالك المالي على المدى الطويل".

– جون سي. بوجل

مؤسس مجموعة ذا فانجارد جروب، وصناديق مؤشر فانجارد أكبر صناديق الاستثمار رقم واحد في العالم

"هـذا الكتاب ليس كالكتب المالية التقليدية بأية حال من الأحوال؛ فهو مليء بالحكم والفلسفـات الجوهريـة التي من شأنها إثـراء حياتك. هناك العديد مـن الكتب التي تسهـب في تنـاول الموضوع بـدون تقديم معلومة مفيـدة، لكن كتـاب أنتوني مختلف تمامًا. سيغير هذا الكتاب حياتك".

– د. ديفيد بابل

أستاذ العلوم المالية بكلية وارتون في جامعة بنسلفانيا

"دمـج أنتوني فـي هذا الكتـاب مجموعة مـن الحكايـات والخبرات لتبسيـط عملية الاستثمـار علـى القراء – الذين على وشـك بدء تعليمهم ما يخصـ المال الأعمال – ولمساعدتهم على التخطيط لمستقبلهم تخطيطًا فعالا".

– ماري كالاهان إيردوس،

الرئيس التنفيذي لشركة جيه. بي. مورجان أسييت مانجمنت، التي تدير أصولًا تبلغ قيمتها نحو ٢,٥ تريليون دولار

"إن أنتوني غني عن التعريف؛ فهو ملتزم بمساعدة كل مستثمر لتحسين حياته. سيجد كل مستثمر هذا الكتاب ممتعًا للغاية ومفيدًا".

– كارل إيكان،

الملياردير والمستثمر المشهور

"هذا الكتاب بمثابة منجم ذهب مليء بالمعلومات المتعلقة بكسب المال".

– ستيف فوربس

الناشر لمجلة فوربس والمدير التنفيذي لشركة فوربس.

"لقد تحدثت في الفعاليات المالية الخاصة بأنتوني مرات عديدة في السنوات القليلة الأخيـرة، وكان يدفع لـي مقابلاً ماديًا لذلك. ولكن في واقع الأمر، كان من المفترض أن أكـون أنـا من يدفع له المقابل المادي. يتمتع أنتونـي بموهبة خارقة تتمثل في أخذ المعلومات المعقدة من قادة الخبراء الماليين وتحويلها إلى خطوات بسيطة يستطيع الرجل البسيط تطبيقها لتحقيق الأمن والاستقلال الماليين".

– مارك فابر

الفائز بجائزة بارونز روندتابل، والناشر لتقرير جلوم بوم آند دوم

"لا يمكنـك مقابلـة أنتوني روبينز والاستماع لكلماتـه دون أن تشعر بالإلهام لفعل أمر ما. سيوفر لك هذا الكتاب الإستراتيجيات المطلوبة لتحقيق الاستقلال المالي لذاتك ولعائلتك".

– تي. بون بيكنز،

المؤسس، ورئيس مجلس الإدارة، والرئيس التنفيذي لشركة بي.بيي. كابيتل وتي. بي.بيي؛ وهو من تنبأ بأسعار النفط بدقة نحو ثماني عشرة مرة من أصل إحدى وعشرين مرة في محطة سي إن بي سي

"إن التزام روبينز الشديد بالعثور على إجابات حقيقية لكل استفسارات الأمن المالي والاستقـلال المالي، وشغفه بجلب رؤى الأثرياء للرجـل العادي، يعتبران حقًا مصدر إلهام. قد يغير هذا الكتاب حياتك تمامًا".

– ديفيد بوتروك

الرئيس التنفيذي السابق لمؤسسة تشارلز شواب، ومؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا Stacking the Deck

"إذا كنت تبحث عـن إجابات عن استفساراتك، وإذا كنت ملتزمًا بتحقيق الاستقلال المالـي لذاتك وعائلتـك، فمرشدك هو أنتونـي روبينز. احصل علـى نسخة من هذا الكتاب وغيِّر حياتك".

– فارنوش ترابي

المؤلفة الحاصلة على عدة جوائز وصاحبة كتاب
When She Makes More: 10 Rules for Breadwinning Women

"نظـرًا لما واجهته من عقبات مالية منذ ٢٠ عامًا مضت، فقد كنت تلميذًا في دورات أنتونـي روبينز، تلميـذًا لطالما حلم بتعليم وتمكين مليون سيـدة لتكون أكثر ذكاءً في التعامـل مـع المال. بفضـل أنتوني، بعـد عام واحد فقـط، كنت أتحـدث على خشبة المســرح في النشاطات المختلفة؛ حيـث انتهيت من كتاب ***Smart Women Finish Rich***، وأخيـرًا وضعـت برنامجًا قد يصل لنحو مليون سيـدة حول العالم. فضلًا عن ذلـك، حاليًا هناك نحـو سبعة ملايين نسخة مطبوعة لسلسلـة كتبي ***Finish Rich***، كمـا ترجمت هـذه السلسلة إلى تسع عشـرة لغة. يغير أنتوني حيـاة الآخرين ومن ثم سيقلـب حياتـك رأسًا علـى عقب. أنا، مثلـك تمامًـا، سأقرأ كتابه هـذا من الغلاف للغلاف وسأشاركه مع أصدقائي".

- ديفيد باخ،

المؤلف الذي احتل تسع مرات المركز الأول في قائمة مجلة نيويورك تايمز للكتب الأكثر مبيعًا؛ من بين هذه الكتب The Automatic Millionaire *و* Start Late *و* Finish Rich *و* Smart Women Finish Rich *و* Smart Couples Finish Rich*، وهو المؤسس لموقع* ***FinishRich.com***

"لقـد صنفتنا مجلة فوربـس على مدار أربع سنوات متتاليـة باعتبارنا الشركة الأكثر إبداعًـا في العالم. بلغت أرباحنـا حتى الآن ما يزيد على ٥ بلايين دولار سنويًا. ولولا أنتوني وتعاليمه، لم يكن لشركة Salesforce.com وجود اليوم".

- مارك بينيوف،

المؤسس، ورئيس مجلس الإدارة، والرئيس التنفيذي لشركة ***Salesforce.com***

" يمتلك أنتوني قدرات خارقة . . . فهو بمثابة محفز للبشر لتغيير حياتهم؛ فقد أدركت أن الأمر لا يتعلق بالتحفيز فقط بل بتمكين الناس من الاستفادة بقدراتهم الكامنة".

-أوبرا وينفري،

الإعلامية الكبيرة الحائزة على جائزة إيمي

"أحدثت تدريبات أنتوني روبينز فارقًا كبيرًا في حياتي سواء في الملعب أو خارجه؛ فقد ساعدني على اكتشاف ما أنا عليه، فقد ارتقيت بلعبة التنس - وحياتي - إلى مستوى جديد تمامًا".

- سيرينا ويليامز،

الفائزة ببطولات التنس الكبرى (Grand Slam) لثماني عشرة مرة
والحائزة على الميدالية الذهبية الأوليمبية

"خشيت أن يبعدني نجاحي عن عائلتي. لكن أنتوني نجح في عكس الصورة أمامي؛ حيث أوضح لي أنني ساعدت الملايين من الناس. ربما كانت هذه المشاعر هي المشاعر الأكثر قوة التي انتابتني على الإطلاق".

- مليسا إيثريدج،

المغنية الحائزة على جائزة جرامي أوورد مرتين وهي أيضًا مؤلفة أغانٍ

"بغض النظر عن ماهيتك، أو مدى نجاحك، أو مدى ما تشعر به من سعادة، فإن أنتوني لديه ما يقدمه لك".

- هيو جاكمان،

المنتج، والممثل الفائز بجائزة إيمي وتوني

"إذا أردت تغيير حياتك، وإذا أردت تغيير نتائجك، فستجد بغيتك هنا؛ فأنتوني هو الرجل المنشود".

- آشر،

مؤلف الأغاني، والملحن، والمطرب الحائز على جائزة جرامي

" شعرت بالحماس الذي لا يمكن كبحه عند العمل مع أنتوني روبينز. منذ هذه اللحظة، لم يكن لديَّ شك ولو صفرًا في المائة حول ما أريده أو حتى كيفية تحقيقه. كنت أعلم تحديدًا ما أريده لدرجة أنني تمكنت من تحقيقه؛ ومن ثم أصبحت بطلًا عالميًا".

- ديريك هوف،

الراقص، ومدرب الرقص، والفائز بجائزة برنامج (الرقص مع النجوم)
لخمس مرات

"أنتوني روبينز شخص عبقري... فقدرته على توجيه الناس بشكل إستراتيجي في ظل وجود أية تحديات لا مثيل لها".

– ستيف وين،

الرئيس التنفيذي والمؤسس لمنتجعات وين ريزورتس

"قبـل أن ألتقي بأنتوني، سمحت للخوف بأن يتمكن مني. أما بعد مقابلته، فقد أخذت قـرارًا بالتخلص من خوفي إلى الأبـد. لقد غيرت تلك التجربة حياتـي تمامًا. أشعر بحماس عارم وامتنـان شديد تجـاه أنتوني روبينـز، والهدية المذهلـة التي منحني إياها".

– ماريا مينونوس،

الممثلة، والصحفية، والشخصية التليفزيونية

"مـا قدمه لـي أنتوني حقًا، وقـد كنت مجرد طفل يجلس على شاطئ فينيسيا يبيع القمصـان، هـو التشجيع على الإقدام علـى المجازفة، والقيام بعمل مـا لأصبح حقًا شخصًـا ذا شأن. أحكي لك واقـع تجربتي فقد حييت وفقًا لتلك الإستراتيجيات لمدة خمسة وعشرين عامًا: وسأعود لها مرارًا وتكرارًا مرات عديدة".

– مارك بورنيت،

المنتج التليفزيوني الحائز على جائزة إيمي خمس مرات

"مـا الشيء الذي يمتلكه هذا الرجـل ويريده الجميع؟ فهو مجرد رجل يبلغ طوله ١٨٥ سنتيمترًا!".

– ديان سوير،

مقدمة أخبار سابقة بشبكة إيه بي سي وورلد نيوز، ومذيعة ببرنامج
جود مورنينـج أمريكا

"يساعـدك أنتوني روبينـز على أخذ الخطوة الأولى لتحقيـق التغيير الفعلي بحياتك. كنـت أحظـى بحياة هادئة جميلة لكن كلًّا منا لديه بعض الأمور التي يريد أن تصبح أفضل بكثير. هذا الكتاب سيغير حياتك، حقًا سيفعل ذلك".

– جاستين توك،

مدافع بفريق أوكلاند ريدرز، وحائز مرتين على لقب بطل بطولة السوبر بول

"يعلـم أنتوني روبينـز وتيرة النجاح؛ فهو مصدر إلهام مذهل، وأساليبه قد طورت من أسلوب حياتي عمومًا. لا أعمل إلا مع أفضل الأشخاص وأنتوني هو الأفضل فعلا".

– كوينسي جونز،

المنتج والموسيقار الحائز على جائزة جرامي

"يمنحـك أنتونـي روبينـز وسيلة مدهشـة للاعتنـاء بحياتك، والتخطيـط لمهامك، ولتحديد ما يعرقلك وما تحتاج إليه للمضي قدمًا".

– دونا كاران،

مصممة الأزياء الأسطورية، ومؤسسة شركة دى كيه إن واي

إلى تلك الأرواح التي لن ترضى بما هو أقل مما يمكنها أن تكون عليه، وتفعله، وتشاركه، وتمنحه للآخرين

المحتويات

الجزء ٣

ما ثمن أحلامك؟ اجعل اللعبة قابلة للفوز

الجزء ٤

اتخذ أهم قرار استثماري في حياتك

الجزء ٥

الاستفادة من السوق في حالة صعودها وتجنب الخسارة عند هبوطها: قم بوضع خطة للدخل مدى الحياة

الجزء ٦

استثمر مثل الصفوة: كتاب قواعد المليارديرات

الجزء ٧

فقط قم بذلك، واستمتع به، وشارك الآخرين إياه!

للمستقبل أسماء عديدة؛ فالضعفاء يسمونه مستحيلًا،
أما الخائفون فيطلقون عليه مجهولًا. وبالنسبة للشجعان فهو الوضع المثالي.
_ فيكتور هوجو

لتجنب الانتقادات، لا تتفوه بحرف، لا تفعل شيئًا، لا تكن شيئًا.
- أرسطو

المال

أتقن اللعبة

تمهيد

بصفتي مقيم دعاوى قضائية سابقًا ذا باع طويل في العمل بمعظم الشركات القائمة بشارع وول ستريت، فقد مررت ببعض الكذابين، والمحتالين، والمخادعين طوال مسيرتي المهنية. ونظرًا لأن المجالات القانونية والمالية على حد سواء تنمي عقول المحترفين الذين يعملون بها، فقد تعلمت التمييز سريعًا بين الممثلين الجيدين وغير الجيدين.

أنا بطبيعتي إنسان كثير الشك؛ لذا عندما جاءني "أنتوني روبينز" ليعرض عليَّ هذا المشروع بسبب شركة هاي تاور التي أسستها في عام ٢٠٠٧، انتابني الفضول الحذر، وتساءلت: *هل هناك حقًّا أمر جديد يمكن قوله بشأن التمويل الشخصي والاستثمار؟ وهل "أنتوني روبينز" هو ذلك الشخص الذي يمتلك تلك المعلومات؟*

سمعت - بالطبع - عن سمعة أنتوني الكبيرة بصفته الخبير الأمريكي رقم واحد في التخطيط للحياة والعمل. وأعلم مثل الكثيرين أنه قد عمل مع الجميع بداية من رؤساء أمريكا وحتى مبادري الأعمال المليارديرات، مغيرًا حياتهم الشخصية والمهنية على طول الطريق.

ولكنني لم أتأكد حقًّا من أن هذا الرجل حقيقة وليس مجرد أسطورة إلا حين التقيت به. لقد أصبح "روبينز" بمثابة علامة تجارية شهيرة. كانت مصداقيته واضحة، وشغفه معديًا. بدلاً من إعادة صياغة أخطاء الصناعة المالية، خطط "أنتوني" لهذا المشروع بهدف إتاحة الخدمات المالية للجميع وعرض الخطط والحلول التي قد قدرها واستخدمها المستثمرون الأكثر ثراءً فقط.

لقد أصبحت أنا و "أنتوني" صديقين بسرعة رهيبة؛ وذلك لأننا نتقاسم مهمة واحدة وهي المساعدة على تمكين الأفراد ليتمكنوا من اتخاذ القرارات المالية الأفضل والأكثر تعمقًا؛ فهذا صميم عمل شركتي، وهذا دافعي الشخصي. بالرغم من أن الأزمة المالية التي وقعت في عام ٢٠٠٨ سلطت الضوء على الصراعات والمظالم

المتأصلة في النظام المالي؛ فهناك عدد قليل من الأفراد القادرين على التوصل إلى حلول واقعية وعملية يمكن أن تُحدث فارقًا فعليًا للأفراد والعائلات.

لماذا؟ لأن هناك نزاعًا متأصلًا في النظام؛ **فالمؤسسات المالية الكبرى قائمة على تحقيق الربح لنفسها وليس لعملائها.** وقد يعتقد المستثمرون أنهم يدفعون رسومًا للحصول على جودة عالية، واستشارة محايدة. لكنهم بدلًا من ذلك دائمًا ما يدفعون رسومًا مقابل ميزة الحصول على عينة صغيرة من منتجات الاستثمار "المناسبة" والخدمات الاستثمارية التي تكون في صراع دائم مع تحسين الدخل الصافي للشركة.

فكانت شركة هاي تاور حلًا لهذه المشكلات؛ لذلك جاء "أنتوني" لمقابلتي من أجل هذا الكتاب. نحن نقدم استشارات استثمارية فقط، ولدينا برنامج خاص للتكنولوجيا الرائدة، والمنتجات الأساسية، والحلول الأولية التي تلبي احتياجات المستثمرين والمستشارين. بالإضافة لذلك، نحن لا نشارك في الأنشطة السامة العديدة التي تُحدث خلافات حول الفائدة داخل المصارف الأساسية. فاستطعنا معًا جمع بعض أفضل الاستشاريين الماليين بالدولة. ببساطة، لقد أسسنا نموذجًا أفضل للاستشارات المالية النزيهة.

اقتصرت مهمة "أنتوني" على تنظيم أفضل الحلول المالية العملية وأكثرها دقة وتقديمها للجماهير - وكانت بعض تلك الحلول أحد "أسرار" المهنة. أدرك "أنتوني" أن الجماهير ليست بحاجة إلى المعرفة بقدر حاجتها لخطة مسار واضحة لتحقيق مستقبل مالي آمن.

إن الإرشادات التي يشتمل عليها هذا الكتاب هي نتيجة التواصل الرائع مع العقول الرائدة في العالم المالي. ولا أظن أن هناك شخصًا آخر غير "أنتوني" قادرًا على إحراز مثل هذا الإنجاز. لقد استطاع "أنتوني" إقناع هؤلاء المتخصصين - من بين الأفضل في هذا المجال - بمشاركة معرفتهم وخبراتهم، ويرجع ذلك لطبيعة علاقته الكبيرة مع العملاء، وتمتعه بحماس معد، وشغفه الذي لا يهدأ.

يثق هؤلاء الأفراد - مثلي - في "أنتوني" فيمكنونه من اقتناص أفكارهم وتبسيطها لجموع شاسعة. ولأن شغفه يكمن في تمكين تلك الجموع؛ فقد استطاع نقل هذه المحادثات من العالم النظري إلى أرض الواقع، عارضًا الأدوات التي يستطيع أي فرد استخدامها لتطوير وضعه المالي.

لقـد تحدانـي "أنتوني" للنظر فـي الحلول التـي وضعناها للمستثمريـن الأثرياء وابتـكار طريقة لجعلهـا متاحة للعامة وسهلـة التطبيق بالنسبة لهـم. وأشعر بالفخر لقولـي إننـا متشاركان في عـدة مشروعات مختلفـة، ويملؤنا الحماس بشـأن التأثير الإيجابي الذي سنتركه معًا في نفوس العديد من الناس.

ملتزمًا بدعوته، يهدف "أنتوني" فـي هذا الكتاب إلى تمكين المستثمرين الأفراد وفي الوقت ذاته مساعدة هؤلاء الذين تعثروا على طول الطريق أو هؤلاء الذين أهملهم المجتمع. بينما يقلق ثلثا الأمريكان من عدم وجود ما يكفي لديهم للتقاعد، وقد فَقَدَ نحو مليوني فرد وسيلة الحصول على الغذاء في العام الماضي. فلا يعلم معظم هؤلاء الأفراد من أين سيحصلون على وجبتهم التالية.

تدخـل "أنتونـي" محـاولاً مـلء هذه الفجـوة، وتحـدث بصراحة عـن خبرته مع المتشرديـن والجياع، وعهد إلى نفسه تحسين حياة هـؤلاء السكان المهمشين عادة. وألـزم نفسه بإطعام نحو خمسين مليـون شخص هذا العام، ويعمل جاهدًا لمضاعفة هذا الجهد - لإطعام مائة مليون فرد - من خلال تنسيق الإسهامات على مدار العام القادم والأعوام التي تليه.

كمـا شارك "أنتوني" أيضًا مع دار نشر سايمـون آند شوستر للتبرع بنسخ مجانية مـن كتابه الأكثر مبيعًـا *Notes from a Friend: A Quick and Simple Guide to Taking Charge of Your Life* للمحتاجيـن الذيـن بـدأوا للتـوّ في سلك مسار جديد للتمكين؛ فهدفه ليس فقط تغذية العقول والأجساد على السواء.

يشرفنـي، ويزيدني فخرًا، أن أكـون جزءًا من هذا المشروع، وتتـوق نفسي لرؤية التغييـر الذي يمكننا إحداثه معًا. ويعتريني الشعـور بالحماس لك أيها القارئ؛ فأنت على وشك مقابلة شخص كأنه إحدى قوى الطبيعة ألا وهو "أنتوني روبينز"، والإبحار في رحلة ستغير حتمًا مسار حياتك.

- إليوت ويسبلوث،

المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة هاي تاور

مقدمة

لقد تعرفت على "أنتوني" للمرة الأولى منذ خمسة وعشرين عامًا من خلال شريط تسجيل. بعد مشاهدة برنامج تليفزيوني دعائي في وقت متأخر من الليل، عقدت العزم واشتريت برنامجه *Personal Power* الخاص بتطوير الذات خلال ثلاثين يومًا. لقد استمعت إلى الأشرطة كل يوم لمدة ساعة خلال رحلة الذهاب والعودة من شركة أوراكل، وخلال رحلة الذهاب والعودة من منزلي الكائن بسان فرانسيسكو ومكتبنا بمدينة ريدوود شورز. ولقد تأثرت بكلمات "أنتوني" تأثرًا كبيرًا؛ لدرجة أنني في إحدى العطلات الأسبوعية مكثت بالمنزل ولم أفعل شيئًا إلا الاستماع مرة ثانية إلى أشرطة الثلاثين يومًا فقط في يومين، وأدركت سريعًا أن "أنتوني" شخص رائع بالفعل، وأفكاره مختلفة تمامًا عن أية أفكار اختبرتها من قبل؛ فقد غيرني "أنتوني" فعلًا.

عند بلوغي الخامسة والعشرين من العمر، كأصغر نائب رئيس في شركة أوراكل، كنت قد حققت نجاحًا كبيرًا - أو ذلك ما ظننت. حينها كنت أحقق نحو مليون دولار ربحًا في العام وأقود سيارة فيراري أحدث موديل. نعم كان لديَّ ما ظننت أنه النجاح: منزل رائع، سيارة فارهة، وحياة اجتماعية جيدة. ولكن لازمني شعور بأن هناك شيئًا ما مفقودًا؛ ولكني لم أعرف ما هو. ساعدني "أنتوني" على العثور على ذلك الجزء المفقود، وساندني لتحديد المكان الذي أريد أن أذهب إليه حقًا، والتعرف على المغزى الأعمق الكامن وراء النهج الذي أريد أن تكون حياتي عليه. لم يمضِ وقت طويل قبل التحاقي ببرنامج "أنتوني" المكثف لعطلة نهاية الأسبوع والذي يحمل اسم Unleash the Power Within. فهناك فعلًا صفيت رؤيتي والتزمت بمستوى جديد من الأعمال واسعة النطاق. ونتيجة لذلك، تعمقت أكثر في أعمال "أنتوني" وبدأت بكامل قوتي رحلتي لتأسيس وبناء موقع Salesforce.com.

طبقت نظريات "أنتوني" ورؤاه وابتكرت أداة مذهلة ذات خمس خطوات تتمثل في الرؤية، القيم، الأساليب، العقبات، القياس. واستخدمت هذه الأداة لتركيز عملي

- وحياتي - على ما أريده حقًا. فيجيب برنامجي ذو الخطوات الخمس على خمسة أسئلة طرحها "أنتوني":

١. ما الذي أريد تحقيقه حقًا؟ (الرؤية).
٢. ما أهميته؟ (القيم).
٣. كيف سأحققه؟ (الأساليب).
٤. ما الذي يمنعني من تحقيقه؟ (العقبات).
٥. كيف أعرف أنني قد حققت نجاحًا؟ (القياس).

قال "أنتوني" لي إن جودة حياتي تتوقف على جودة أسئلتي. فسرعان ما بدأت التخطيط لكل شيء في حياتي، وعملي، ومستقبلي من خلال طرح تلك الأسئلة الخمسة على نفسي والإجابة عنها وتسجيل تلك الإجابات، فكانت النتيجة مذهلة.

قمنا في اليوم الأول الذي أطلقت فيه الموقع الإلكتروني وهو يوم ٨ مارس عام ١٩٩٩ بكتابة برنامجي ذي الخطوات الخمس (الرؤية، القيم، الأساليب، العقبات، القياس)، واليوم يُطلب من كل موظفينا البالغ عددهم خمسة عشر ألف موظف القيام بذلك أيضًا. يخلق ذلك البرنامج نوعًا من التوافق والتوعية والتواصل وهو قائم تمامًا على ما علمني "أنتوني" إياه على مر العقدين الماضيين. يعتقد "أنتوني" أن التكرار هو أساس تنمية المهارات - فمن هنا يأتي الإتقان - ولذلك لا نتقاعس أبدًا عن كتابة وتطوير برنامجنا ذي الخطوات الخمس. وهذا أحد الأسباب وراء إطلاق مجلة فوربس على موقعنا الإلكتروني اسم "الشركة الأكثر إبداعًا في العالم" للمرة الرابعة على التوالي، وتقول عنا مجلة فورتشن إننا شركة البرمجيات " الأكثر إثارة للإعجاب في العالم"، وإننا سابع "أفضل الأماكن التي يمكن العمل بها" في عام ٢٠١٤. ونحقق في وقتنا الحاضر أرباحًا تبلغ خمسة بلايين دولار في العام، ونستمر في الازدهار.

يمكنني حقًا القول إنه لولا "أنتوني روبينز" وتعاليمه ما تم تأسيس موقع Salesforce.com.

إن هذا الكتاب الذي بين يديك - الموضح فيه الخطوات السبع المبسطة لتحقيق الاستقلال المالي - لديه القدرة على إحداث التغيير في حياتك كما فعلت الأشرطة الصوتية المسجلة (برنامج *Persnal Power*) لـ "أنتوني روبينز" معي. سيجلب

ذلك الكتاب حكمة "أنتوني" إلى حياتك (فضلًا عن حكمة ٥٠ شخصًا من ألمع العقول المالية في العالم) ويقدم لك الأدوات التي يمكنك من خلالها الانتقال بحياتك للأفضل. وأنا على يقين بأنك خلال قراءتك هذا الكتاب، ستنقل كل ما يقوله "أنتوني" إلى حياتك الخاصة، وستبتدع طرقك الخاصة لتحقيق النجاح وإدراك الاستقلال الذي طالما حلمت به.

عندما أخبرني "أنتوني" بعنوان هذا الكتاب، قلت له فورًا: "أنتوني، إنك لا تتحدث عن المال! بل تتناول كيفية مساعدة كل فرد على خلق جودة حياة أفضل!".

وسرعان ما أدركت أن هذا الكتاب ليس عن المال، بل هو عن تأسيس الحياة التي تريدها، وجزء من ذلك يتمثل في اتخاذ القرار بشأن الدور الذي تريد أن يؤديه المال في حياتك. المال موجود بحياتنا جميعًا؛ المهم هو أن تتحكم فيه ولا تسمح له بالتحكم فيك. حينئذ ستنعم بحياة تعيشها وفقًا لقواعدك أنت.

قال أحد الناصحين المقربين لي - وهو الجنرال "كولين باول"، وزير الخارجية السابق ورئيس هيئة الأركان المشتركة - عن المال: "ابحث عما تجد شغفًا في فعله، وتتقنه. ثابر واسع إليه. سيشعرك ذلك بالرضا في حياتك. قد يتمثل شغفك في المال وربما لا. وقد يتمثل في الفوز بعدة مناصب، وربما لا. ولكنه سيشعرك بالرضا حتمًا". إن "باول" و "أنتوني" لديهما الرؤية ذاتها. السعادة الحقيقية في الحياة تنبع من اكتشاف هدفك الحقيقي وموازاته بما تفعله يوميًّا.

لقد حثني "باول" أيضًا على إدراك دور المال خلال السعي وراء تحقيق رؤيتي في تأسيس شركة البرمجيات التي ستغير العالم. فقال لي إن الهدف من الأعمال التجارية لا يقتصر على تحقيق ربح بل يتعلق أيضًا بتقديم عمل نافع - تقديم عمل نافع من خلال أداء جيد. إن تركيز "أنتوني روبينز" على المساهمات - حتى منذ خمسة وعشرين عامًا - قد ترك انطباعًا عظيمًا في نفسي وأحدث تأثيرًا عميقًا في تفكيري. لقد هدفت لتحقيق ثلاثة أمور عندما بدأت شركتي: (١) اختراع نموذج حوسبة جديد للشركات يعرف الآن باسم "الحوسبة السحابية"؛ (٢) ابتداع نموذج عمل جديد لبرمجيات الشركات قائم على الاشتراكات؛ (٣) إنشاء نموذج خيري جديد يجمع بإحكام بين نجاح الشركة وقدرتها على العطاء.

وكانت النتيجة على مدى خمسة عشر عامًا مضت شركة نجحت اليوم في تغيير صناعة البرمجيات وحققت قيمة سوقية بلغت أكثر من خمسة وثلاثين بليون دولار. بالرغم من ذلك، كان أكثر قرار صائب اتخذته طوال هذه الفترة هو تخصيص ١٪

الجزء ١

أهلًا بك في الأحراش: نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

الفصل ١-١

المال مالك!
الحياة حياتك!
فَخُذْ بزمام الأمور

المال نعم الخادم، وبئس السيد.

ـ السير فرانسيس بيكون

المال.

كلمات قليلة تلك التي لديها القدرة على إثارة مثل هذا الكم من المشاعر الإنسانية القوية.

يرفض الكثير منا أن يتحدث حتى عن الأموال! فهذا الموضوع مثله مثل الدين، أو العلاقة الحميمة، أو السياسة تُحْظَر مناقشته على مائدة العشاء في المنزل وغالبًا ما يكون من المحظورات في العمل. فيمكننا التحدث عن الثروة وسط جمع من المثقفين، ولكن الحديث عن *الأموال* يكون في أضيق الحدود؛ فهذا حديث مبتذل جدًا ومثير. إنه أمرٌ شخصيٌّ جدًّا ولا يمكن مناقشته؛ فالمال قد يدفع من يملكونه للشعور بالذنب، ومن لا يملكونه للشعور بالخجل.

ولكن ما معناه حقًّا؟

بالنسبة للبعض منا، الأموال هي شيء ضروري ومصيري ولكنها ليست أهم شيء. إنها مجرد أداة، مصدر قوة يستخدم لخدمة الآخرين وخدمة الحياة التي نعيشها بشكل مُرْض. هناك أشخاص يستنزفهم تعطشهم للمال لدرجة أنه يدمرهم ويدمر من حولهم جميعًا. حتى إن البعض يكون على استعداد للتضحية بأشياء أكثر قيمة منه بكثير لمجرد الحصول عليه: صحتهم، ووقتهم، وعائلتهم، وقيمتهم الشخصية، بل حتى نزاهتهم في بعض الأحيان.

ففي النهاية، يتعلق المال في جوهره بالسلطة.

رأينا جميعًا كيف يمكن للمال أن يمتلك القدرة على البناء أو القدرة على الهدم. فيمكنه أن يمول حلمًا أو يبدأ حربًا. من الممكن أن تعطي الآخرين مالاً على سبيل الهدية أو تستخدمه كسلاح. يمكن استخدام الأموال كتعبير عن روحك، وإبداعك، وأفكارك - أو عن إحباطك، وغضبك، وكرهك. يمكن استخدام الأموال للتأثير على الحكومات والأفراد. قد يتزوج البعض من أجل المال - ثم يعرفون قيمته الحقيقية.

ولكننا نعلم جميعًا أن المال بدرجة ما مجرد وهم. المال اليوم ليس ذهبًا أو ورقًا، هو فقط أرقام في أجهزة الكمبيوتر المصرفية. ما هذا؟ المال يشبه ذلك المخلوق الأسطوري الذي يقدر على تغيير هيئته كيفما يشاء، أو يشبه قماش اللوحات الزيتية؛ فهو يرمز للمعنى أو العاطفة التي نضفيها عليه.

وفي النهاية، المال ليس هو ما نسعى إليه... أليس كذلك؟ ما نسعى إليه حقًا هو المشاعر، والعواطف التي نظن أن المال بإمكانه منحنا إياها:

هذا الشعور بالتمكين،

بالحرية،

بالأمان،

بالقدرة على مساعدة من نحبهم ومن هم بحاجة للمساعدة، بالقدرة على الاختيار،

وبأننا على *قيد الحياة*.

المال بالتأكيد هو وسيلة من الوسائل التي تمكننا من تحويل أحلامنا إلى واقع نعيشه.

ولكن إذا كان المال هو مجرد تصور - مفهوم مجرد - فلن تشعر به بتلك الطريقة إذا لم يكن لديك ما يكفي منه! وهناك أمر آخر مؤكد: إما أن تستخدمه، أو يستخدمك. **إما أن تتحكم في المال، أو، يتحكم هو فيك، بشكل من الأشكال!**

كيفية معاملتك للمال تعكس كيفية معاملتك للسلطة. هل هي نعمة أم نقمة؟ لعبة أم حمل ثقيل؟

فعند اختياري عنوان هذا الكتاب، غضب بعض الناس من اقتراحي بأن المال قد يكون مجرد *لعبة*. فكيف يمكن لي أن أستخدم هذا التعبير التافه للإشارة لهذا الموضوع الخطير! ولكن، مهلاً، دعونا ننزل إلى أرض الواقع. وكما سترى في

الصفحات القادمة، أفضل طريقة لتغيير حياتك هي العثور على أشخاص حققوا بالفعل ما تريد أن تحققه ثم محاكاة سلوكهم. هل ترغب في السيطرة على أمورك المالية؟ اعثر على من سيطر بالفعل على أموره المالية وقم بمحاكاته، وستجد طريقك نحو القوة.

سأقولها لك الآن، لقد أجريت مقابلات مع العديد من أغنى الناس في العالم، ومعظمهم يفكرون *بالفعل* في المال على أنه لعبة. وإلا فلماذا يعمل الشخص لعشر أو اثنتي عشرة ساعة في اليوم وهو لديه مليارات الدولارات؟ وتذكر، ليست كل الألعاب تافهة. الألعاب هي مرآة الواقع. بعض الناس يقفون موقف المتفرج، بينما يلعب آخرون للفوز. كيف تلعب؟ أريد أن أذكرك بأن تلك هي اللعبة التي لا يمكنك تحمل خسارتها، سواء أنت أو عائلتك.

وأعدك بالآتي: إذا بقيت معي واتبعت الخطوات السبع البسيطة المذكورة في هذا الكتاب ـ الخطوات التي استخلصت من أكثر اللاعبين نجاحًا في عالم المال ـ ستربح أنت وعائلتك هذه اللعبة. وستربح كثيرًا!

ولكن من أجل الحصول على الربح، يجب عليك الإلمام بالقواعد وتعلُّم أفضل إستراتيجيات النجاح من هؤلاء الذين أتقنوا اللعبة بالفعل.

والخبر السار هو أنه بإمكانك اختصار سنوات – في دقائق معدودة ـ من خلال معرفة المخاطر المحتملة وتجنبها والتعرف على الطرق المختصرة لتحقيق نجاح دائم. تعمل صناعة الأموال غالبًا على إضفاء قدر كبير من التعقيد على هذا الموضوع، ولكن في الواقع بمجرد تعلم المصطلحات الشائعة تجد الموضوع بسيطًا نسبيًّا. هذا الكتاب هو فرصتك كي لا تصبح مجرد قطعة شطرنج، بل لتصبح لاعبًا محترمًا يؤدي دوره في لعبة المال. وأعتقد أنك ستتفاجأ كثيرًا عندما تعرف كيف يمكنك بكل سهولة تغيير حياتك المالية والتمتع بالحرية التي تستحقها، من خلال الفهم الكامل لبواطن الأمور.

هيا نتعلم الطريقة. فقط تخيل شكل حياتك إذا أتقنت هذه اللعبة بالفعل.

ماذا لو لم يكن المال مهمًّا؟

كيف سيكون شعورك إذا لم يكن عليك الشعور بالقلق إزاء الذهاب للمكتب كل صباح، أو دفع الفواتير، أو تمويل معاشك؟ كيف ستبدو الحياة إذا عشتها وفقًا لشروطك الخاصة؟ ماذا تعني لك معرفة أن لديك فرصة لبدء عملك الخاص بك، أو أنك تستطيع شراء منزل لوالديك وإرسال أطفالك للكلية، أو أن لديك الحرية الكاملة للسفر حول العالم؟

كيـف يمكنــك أن تعيش حياتك إذا كان بإمكانك الاستيقــاظ كل يوم ومعرفة أنك ستحصـل على قدر من المال لن يغطــي احتياجاتك الأساسيــة فحسب، بل أهدافك وأحلامك أيضًا؟

تكمــن الحقيقــة في أن الكثيرين منا قد يستمرون فــي العمل؛ لأن هذا ما تعودناه. بيد أنه بإمكاننا العمل من أجل السعادة والثروة. قد يستمر العمل، ولكن مع وضع حد للروتين. قد نعمل لأننا نريد العمل، ليس لأننا مجبرين عليه.

ذلك هو الاستقلال المالي.

لكن هل هذا كله مجرد أضغاث أحلام؟ هل من الممكن حقًا أن يحقق الشخص العادي _ *أنت* على وجه الخصوص _ هذا الحلم؟

سواء كنت تريد العيش مثل نسبة الواحد بالمائة أو تعيش فقط براحة البال عندما تعــرف أن مدخراتــك ستكفيك طيلة حياتــك، تكمن الحقيقة في أنــك تستطيع دائمًا العثــور على وسيلة لكسب المــال الذي تحتاج إليه. كيف؟ سر الثروة بسيط: اعثر على وسيلــة لتقديم المزيد للآخرين أكثر من أي شخصــ آخر. اصنع لنفسك قيمة أكبر. قم بعمل المزيد. أعط المزيد. كن أكثر مما تتوقع. اخدم الناس أكثر. وستحصل على فرصة لكسب المزيد – سواء كانت لديك أفضل شاحنة غذاء في أوستين، أو تكساس، أو إذا كنت أفضل مندوب مبيعات في شركتك، أو حتى مؤسس تطبيق الإنستجرام.

ولكــن هذا الكتاب لا يتحدث فقط عن إضفاء قيمــة – إنه في الواقع يتناول كيفية الانتقــال مــن مكانك الذي تقبع فيه اليــوم إلى المكان الذي تريد حقًــا أن تكون فيه؛ سواء كان ذلك مستقرًا ماليًا، أو مستقلًا، أو حرًا. هذا يرجع إلى ارتقاء مستوى جودة معيشتــك اليوم عن طريــق تطوير المهارة الأساسية التي لم يقــم غالبية الأمريكيين بتطويرهــا؛ ألا وهي التحكم في المال. ففي الواقع، يقول ٧٧٪ من الأمريكيين – ثلاثة مــن كل أربعــة أشخاص – إن لديهم مخاوف مالية، لكن فقــط ٤٠٪ يقولون إن لديهم خطــة إنفاق أو استثمار. واحد مــن **كل ثلاثة من مواليد فترة طفرة المواليد لديه مدخرات أقل من ألف دولار!** وتشير استطلاعات الرأي إلى أن أقل من واحد من كل أربعة أفراد يثق بالنظام المالي – لسبب وجيه! وتضرب ملكية الأسهم أدنى المستويات القياسيــة، وخاصة بين الشبــاب. لكن الحقيقة هي أنك لن تكســب طريقك للحرية. وكمــا سترى لاحقًا في هــذا الكتاب، حتى أصحاب ملايين الدولارات مثل مخرج فيلم *Godfather* "فرانسيســ فــورد كوبولا"، والملاكم "مايك تايســون"، والممثلة "كيم بايسنجــر" خسروا كل ما يملكون لأنهم لم يطبقــوا الأساسيات التي ستتعلمها قريبًا.

عليـك ألا تحتفظ فقط بنسبة مما اكتسبته لعائلتـك، بل الأهم من ذلك هو مضاعفة ما اكتسبته – اربح المال وأنت نائم. **عليك أن تتحول من مجرد مستهلك في عالم الاقتصاد إلى مالك، وستحقق هذا إذا أصبحت مستثمرًا.**

ففـي الواقع، الكثير منـا مستثمرون بالفعل. ربما تكون نزلـت إلى ساحة المباراة عندمـا اشترت لك جدتك بضع حصص من أسهمهـا المفضلة عند ولادتك، أو ربما أدرجـك صاحـب العمل تلقائيًا في خطـة معاش الشركة، أو ربمـا أصبحت مستثمرًا عندما نصحك صديقك بترك أسهم كيندل وشراء أسهم لشركة أمازون بدلًا منها.

ولكـن هل هـذا يفي بالغرض؟ إذا كنت تقـرأ هذا الآن، فإننـي أعتقد أنك تعرف الإجابـة: بالطبع لا! لست مضطرًا لأن أخبرك بأنه ليس عالم الاستثمار التابع لآبائك وأجدادك. فالخطة عادة ما تكون بسيطة جدًا: الذهاب للكلية، الحصول على وظيفة، بـذل قصارى جهدك في الوظيفة، وربما بعد ذلـك تحصل على وظيفة أفضل بشركة أكبـر. وبعد ذلك، كان لب الأمر هو العثـور على وسيلة لإضفاء قيمة لحياتك، وارتقاء السلـم الاجتماعي، والاستثمار فـي أسهم الشركات، ثم التقاعـد بمعاش. هل تتذكر المعاشـ التقاعـدي؟ وعد بدخـل لا ينتهي أبدًا مـدى الحياة؟ كل هـذا أصبح مجرد ذكرى.

كلانا يعلم أن هذا العالم قد انتهى. نحن الآن نعيش لمدة أطول بمال أقل. وتتوالى التكنولوجيـات الجديدة في الظهور بشكل مستمر عبـر الإنترنت، لتزكي نيران نظام صُمـم ليفصلنـا عن أموالنـا بدلًا مـن أن يساعدنا علـى زيادتها. وبينمـا أكتب تلك الكلمـات، تقتـرب أسعار الفائـدة لمدخراتنا من الصفـر، في حين ترتفـع الأسواق وتنخفـض مثـل أمواج البحر. وفي الوقـت نفسه، نواجه نظامًا ماليًـا ذا خيارات غير محـدودة وتعقيدات محيرة. **اليوم هناك أكثر من ١٠٠٠٠ صندوق استثمار مشترك، و١٤٠٠ مـن صناديـق المؤشـرات، والمئـات من البورصـات العالميـة للاختيار من بينها.** على ما يبدو أننا كل يوم نواجه المزيد والمزيد من "أدوات" الاستثمار شديدة التعقيـد التـي يجرفهـا سيل هائـل مـن الاختصـارات: CDOs, REITs, MBSs, MLPs, CDSs, CETFs. . .

سحقًا!

مـاذا عـن *التـداول عالي التـردد*؟ حيث تُعقـد مـن ٥٠ ٪ إلى ٧٠ ٪ مـن عشرات الملايـين مـن الصفقات التـي تضخ في السوق عـن طريق الأجهزة عاليـة السرعة. ومـاذا يعنـي لك هذا؟ يعني أن كل ما تحتاج إليه من الوقـت هو نصف ثانية فقط، أو

٥٠٠ ميلــي ثانية لتنقر بالفأرة لتكمل صفقتــك الإلكترونية. وفي هذا الوقت القصير، يقــوم الأولاد أصحاب أجهزة الكمبيوتر العملاقــة ببيع وشراء الآلاف من الأسهم من شركــة الأوراق المالية العملاقة نفسها مئات المرات، للحصول على أرباح بسيطة في كل معاملة. صرح "مايكل لويس"، مؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا *Flash Boys: A Wall Street Revolt*، فــي برنامــج *60 Minutes* أن: "ســوق الأوراق الماليــة الأمريكية، التي تعتبر أكثر الأسواق شهرة في الرأسمالية العالمية، يتم التلاعب فيها... من قبل مجموعة من البورصات، ومصارف وول ستريت الكبيرة، والمستخدمين للتداول عالي التــردد... فهم قادرون على تحديد رغبتك فــي شراء أسهم في شركة مايكروسوفت، ويقومــون بشرائها أمامك، وبيعهــا لك من جديد بسعر أعلى!" ما مدى سرعة هؤلاء؟ أنفقت شركة من شركات التداول عالي التردد ربع مليار دولار لإصلاح كابلات الألياف الضوئيــة بين شيكاغو ونيويورك؛ وذلك لإعــادة إعمار المناظر الطبيعية واستصلاح الأرضــ فعليًّا لاختصار ١,٤ ميلي ثانية من وقت إرسالها! ولكن هذا حتى ليس سريعًا بالقدر الكافي. فتُعقد بعض الصفقات في خلال بضع ميكروثانيات – جزء من *مليون* جزء من الثانية. وقريبًا، ستسمح تكنولوجيا التداول عالي التردد لهذه الصفقات بأن تُعقــد في خلال نانوثانيــة – *مليار* من الثانية. وفي الوقت نفســه، يقومون بوضع كابل فــي قاع المحيط، وهناك أيضًا محادثات حول الطائرات بلا طيار التي تعمل بالطاقة الشمسيــة بوصفهــا محطات تتابــع الموجات الدقيقــة لربط التبادلات فــي نيويورك ولندن.

إذا كانــت هذه المعلومات سببت لك نوعًا من الارتباك، فلا تقلق؛ أنا بجانبك. ما فرصــك للمنافسة مع الروبوتات التي تعقد الصفقــات بسرعة البرق؟ إلى أين تتجه لتعثــر على طريــق وسط متاهة الاختيــارات ذات التكنولوجيــا الفائقة والمخاطرة العالية تلك؟

الخبير هو مجرد رجل عادي ابتعد عن النصائح الأسرية.

– أوسكار وايلد

المشكلــة هي أنه عندما يتعلق الأمر بالمال (والاستثمار)، نجد أن كل فرد لديه رأي. كل شخصــ لديه نصيحة وإجابة، ولكننــي سأعطيك إشارة: نادرًا ما ستحصل منهم على النصيحة التي تساعدك حقًّا. هل لاحظت أن المعتقدات حول الأموال مثلها مثل

المعتقدات حول السياسة مثلًا؟ لذا تصبح المحادثات أكثر حدة وتؤخذ على محمل عاطفي. وخصوصًا إذا كانت على الإنترنت؛ حيث يقوم الناس بترويج نظرياتهم الخاصة وانتقاد إستراتيجيات الآخرين بعنف شديد بدون معرفة حقيقية، على الرغم من عدم امتلاكهم لسجل مؤكد. الأمر أشبه بعالم النفس الذي يعاني الاكتئاب ثم يأتي ليخبرك بكيفية الحصول على حياة مثمرة. أو شخص سمين يخبرك بكيفية الحصول على قوام رفيع وممشوق. أنا أميل لتقسيم المثقفين إلى فئتين: من *يتكلمون فقط* ومن *يعملون وفقًا لكلامهم*. لا أعرف ماذا عنك، لكني سئمت ومللت من سماع كل هؤلاء "الخبراء" الذين يخبروننا بما يجب علينا أن نفعل، ولكن تلك النصائح لم تسفر عن أية نتائج في حياتهم الخاصة.

إذا كنت تعتقد أنك ستستمع إلى خبير استثمار آخر يعد بالكثير من الوعود المجنونة، فقد جئت إلى المكان الخطأ. سأترك هذا للفنانين الماليين الذين يصرخون في وجهك من أجل شراء أفضل الأسهم، أو الذين يتوسلون إليك لتوفير مالك الخاص واستثماره في صناديق الاستثمار المشتركة الأسطورية. أنت تعرف الموقف الذي يعدك فيه هؤلاء بمضاعفة مالك بنسبة ١٢٪ سنويًا. **إنهم يقومون بتوزيع النصائح التي غالبًا ليس لها أي أساس في الواقع، وهم غالبًا لا يستثمرون في المنتجات التي ينصحون بها.** قد يعتقد بعض منهم أنهم يقومون بمساعدة الأشخاص بالفعل، ولكن قد يكون الناس صادقين أو يكونون مخطئين وهم يظنون أنهم على صواب.

أريد منك أن تعرف أنني لست من هؤلاء "المفكرين الإيجابيين" الذين يعطونك رؤية كاذبة عن العالم. أنا أؤمن بالذكاء. عليك أن ترى الأشياء كما هي وليس بصورة أسوأ مما هي عليه - تلك النظرة للحياة تعطيك العذر لعدم القيام بأي شيء. قد تعرفني بـ"الرجل المبتسم دائمًا صاحب الأسنان الكبيرة" الذي يظهر على شاشة التلفاز، ولكنني لست هنا لأعطيك بعض التأكيدات - فأنا الرجل الذي يركز على مساعدتك على التعمق، وحل المشكلات الحقيقية، والارتقاء بحياتك للمستوى التالي.

فلمدة ٣٨ عامًا، كنت شغوفًا بإيجاد إستراتيجيات وطرق جديدة من شأنها أن تغير على الفور طبيعة حياة الناس. وقد أثبتت فاعليتها من خلال تحقيق نتائج قابلة للقياس في حين فشل بعضها الأخرى. فحتى الآن، تمكنت من الوصول إلى أكثر من ٥٠ مليون شخص من ١٠٠ دولة مختلفة عن طريق كتبي، وفيديوهاتي، وبرامجي المسموعة، وإلى أربعة ملايين آخرين من الفعاليات المباشرة.

مـا كنت مقتنعًا به منذ البداية أن النجاح يتـرك خلفه أدلة. **من ينجحون بأرفع المستويـات ليسـوا محظوظيـن؛ هـم فقـط يفعلون *شيئًـا* مختلفًا.** وهـؤلاء الناس يثيـرون فضولي: هـؤلاء الذيـن يتعطشون دومًا للتعلـم والنمو وتحقيـق أحلامهم. لا تفهمونـي خطأ. أنا لسـت مخدوعًا. أنا على علم أن هناك عـددًا قليلًا من الناس في العالـم يتمتعون بصحة جيدة ويحافظون عليها؛ فمعظـم الناس لم يتمتعوا بعقود من الحب والرومانسية الدائمة في علاقاتهم الوثيقة، وكذلك لم يشعروا بالامتنان والفرح الدائميـن. هناك عدد قليل جدًّا مـن الناس يقدرون على مضاعفـة فرص أعمالهم. وهناك عدد أقل ممن يبدأون بالقليل أو العدم ثم يصبحون مستقلين ماليًّا.

ولكـن عددًا قليـلًا يحققون هذا! القليـل *لديهم* علاقات عظيمـة، وسعادة هائلة، وثـروة ضخمـة، وامتنان لا نهائي؛ فقد درست ***القلة التي تفعـل مقابل الكثرة الذين يكتفون بمجرد الحديث.*** إذا كنت تريد البحث عن المعوقات، فاعلم أن ما هو *خاطئ* دائمًـا ما يكون متاحًا. والأمر ذاته ينطبق على ما هـو *صواب* أيضًا. أنا أتعقب التميز الإنسانـي. أبحـث عن أولئـك الأشخاص *الذيـن* يكسرون القاعدة ويثبتـون لنا ما هو ممكـن. أتعلـم ما يفعله هؤلاء القلـة والذي لم يسبق لأحد فعله، ثـم أحاكيهم. هكذا اكتشفـت ما يصلح، ومن ثم شرحته، وبسطته، وقمت بتنظيمه بطريقة تساعد الناس على المضي قدمًا.

منذ الأيام الكئيبة التي مرت علينا في ٢٠٠٨، عندما انهار النظام المالي العالمي، وأنا مستغرق في محاولة العثور على وسيلة لمساعدة الناس على السيطرة على أموالهم ومحاربـة النظـام الذي طالما كان ضدهم. واستمر الوضـع الحرج لمدة سنوات، ولم يتحسـن بالكامل حتى مع وجود كل ما يسمى بالإصلاحات في كابيتول هيل؛ ففي بعض المناطـق، يزداد الأمر سوءًا. وللعثور علـى إجابات، قابلت خمسين من أبرع اللاعبين في عالم المال وأكثرهم تأثيرًا. وفي هذا الكتاب، لن تحصل على مجرد كلام، أو حتى آرائـي الخاصة. ستستمع مباشـرة إلى محترفي اللعبة: المليارديـرات العصاميين، والحائزيـن على جائزة نوبل، والعمالقة في سوق المال. ها هي مجرد عينات قليلة من محترفي اللعبة الذين ستتعلم منهم في الصفحات القادمة:

- "جـون سي. بوجـل"، الحكيم البالغ من العمـر ٨٥ عامًا قضى منهـا ٦٤عامًا في سوق الأسهـم ومؤسـس مجموعـة فانجـارد، الشركة رقـم واحد فـي صناديـق الاستثمار المشترك في العالم.

- "راي داليو"، مؤسس أكبر صندوق تحوط في العالم، بأصول تبلغ ١٦٠مليار دولار.
- "ديفيد سوينسين"، واحد من أكبر المستثمرين في المؤسسات على مر العصور، وقد قام بتنمية وقف جامعة ييل من مليار دولار إلى أكثر من ٢٣,٩ مليار دولار في أقل من عقدين.
- "كايل باس"، الرجل الذي حوَّل ٣٠ مليون دولار إلى ملياري دولار في الاستثمارات في غضون سنتين خلال أزمة الرهن العقاري.
- "كارل أيكان"، الذي تفوق على "وارن بافيت"، والسوق، والجميع تقريبًا في دورات العام الأخير، والسنوات الخمس الأخيرة، والسنوات العشر الأخيرة.
- "ماري كالاهان إردوس"، التي اعتبرها الكثيرون أقوى امرأة في مجال التمويل؛ فهي تشرف على أكثر من ٢,٥ تريليون دولار باعتبارها رئيسة تنفيذية لشركة جيه. بي. مورجان أست مانيجمنت.
- "تشارلز شواب"، الذي قاد ثورة لفتح وول ستريت إلى المستثمرين الأفراد، وتضم شركته الشهيرة الآن ٢,٣٨ تريليون دولار تحت إدارتها.

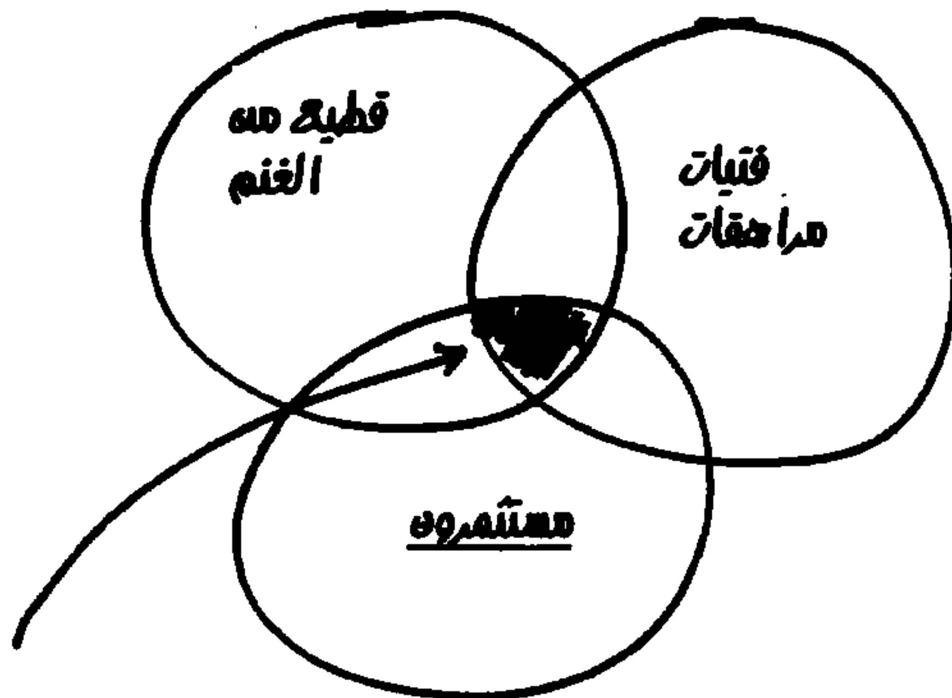
سأضعك في الغرفة التي تضم كل هؤلاء النجوم وغيرهم من الذين حصلوا على نتائج ثابتة، عقدًا بعد عقد، سواء في حالة صعود السوق أو هبوطها ، في فترات الازدهار والانهيار. سنكشف معًا الأسرار الأساسية وراء نجاح استثماراتهم، وسنرى كيف نطبق تلك الأسرار حتى لو على أقل قدر من المال.

وهذا هو المفتاح: كتبت هذا الكتاب بناءً على حكمة أنجح المستثمرين في العالم. في النهاية، ما من أحدٍ يعرف كيف ستكون حال الاقتصاد في وقت قراءتك هذا الكتاب. هل سيكون هناك تضخم أم ركود؟ سوق صاعدة أم هابطة؟ تكمن الفكرة **في معرفة كيفية البقاء على قيد الحياة والازدهار في أي ظروف تمر بها السوق.** وسيشرح الخبراء الحقيقيون الطريقة الآن. وبالإضافة إلى ذلك، سيقومون بفتح محافظهم المالية ليظهروا لك خليط الاستثمارات الذي يعتمدون عليه لمواجهة كل الصعاب. وسيردون على هذا السؤال: إذا لم تستطع توريث أي من ثروتك المالية لأطفالك، وكان كل ما تستطيع توريثه لهم هو مجموعة من المبادئ ، فماذا ستكون هذه المبادئ؟ قد تكون هذه أفضل تركة على الإطلاق، وليس من الضروري أن تكون واحدًا من أطفالهم لتحصل عليها!

لكي تصل إلى المقدمة، ابدأ الآن.

ـ مارك توين

هيا استعد؛ فنحن على وشك الذهاب في رحلة سنمر خلالها بسبع خطوات بسيطة لنصل إلى الأمن المالي، والاستقلال، والحرية! سواء كنت من مواليد الألفية الجديدة، أو من مواليد فترة طفرة المواليد، أو مستثمرًا معقدًا تبحث عن طريقة للحفاظ على مكانتك، فهذا الكتاب يقدم لك مخططًا عمليًّا لتحديد أهدافك المالية وتحقيقها، وسيساعدك على التحرر من كل السلوكيات المقيدة التي تعد عقبة أمام الثروة الاقتصادية الحقيقية. سنكتشف سيكولوجية الثروة، وهو الشيء الذي درسته ودرّسته لمدة أربع عقود تقريبًا. سنتناول الأخطاء المالية التي يرتكبها الناس، مع التركيز على العقبات التي واجهتهم ومنعتهم من تنفيذ أفضل خططهم. وللتأكد من حصولك على النتائج التي ترغب فيها، فقد ذهبت إلى أفضل اقتصاديين سلوكيين في العالم للحصول على الحلول الفعّالة ـ التعديلات البسيطة والصغيرة التي تدفعك تلقائيًّا إلى القيام بما يحتاج الآخرون إلى دراسة للحصول عليه؛ الإستراتيجيات التي تصنع الفرق بين التقاعد بارتياح أو بعد معاناة شديدة.



لنواجه الأمر: وضع العديد من الأشخاص الأذكياء البارعين تلك المنطقة من المال جانبًا لأنها تبدو معقدة. أحد أول الأشخاص الذين قدمت لهم تلك المخطوطة لمراجعتها الصديقة العزيزة "أنجيلا" التي حققت نجاحًا في العديد من مجالات حياتها عدا المجال المالي. لقد أخبرتني بأن الناس يعتقدون أنها مذهلة لأنها أبحرت لمسافة عشرين ألف ميل في المحيط في بعض البحور المضطربة وهي في قارب صغير. ولكنها تعلم أنها أهملت أموالها، وهذا يحرجها؛ حيث تقول: "بدا الأمر محيرًا جدًّا، ولم أكن كفئًا له. شعرت بأنني مهزومة، فاستسلمت، رغم أن هذا ليس من طبيعتي". ولكنها وجدت أنه باتباع الخطوات السبع البسيطة المذكورة في هذا الكتاب، استطاعت أخيرًا أن تتحكم في أموالها، وكان الأمر سهلًا وغير مؤلم! وقالت لي: "يا إلهي! استطعت أن أنقذ مستقبلي بمجرد التخلص من بعض الأشياء التي لا تمنحني السعادة"، فبمجرد أن فكرت في الادخار، استطاعت إنشاء حساب استثمار تلقائي، وعندما وصلت إلى الفصل الثامن بالجزء الثاني كانت قد غيرت حياتها بالفعل.

وبعد بضعة أيام، جاءت لزيارتي وقالت: "قمت لأول مرة في حياتي بشراء سيارة جديدة".

وسألتها: "كيف فعلت هذا؟!".

فأجابت: "بدأت أدرك أن الإصلاحات والبنزين في سيارتي القديمة يكلفانني أموالاً أكثر من تلك الأموال اللازمة لشراء سيارة جديدة!". لكم أن تتخيلوا النظرة على وجهها في أثناء قيادتها سيارة جيب رانجلر بيضاء لامعة.

لذلك أريد منك أن تعرف أن هذا الكتاب لا يعلمك كيف تتقاعد تقاعدًا مريحًا فحسب، لكن يعلمك أيضًا كيف تحصل على نوعية الحياة التي تريدها وتستحقها اليوم. يمكنك أن تعيش حياتك بشروطك الخاصة بينما تقوم في الوقت ذاته بتأمين نوعية مستقبل حياتك! ويمتد شعور التمكين والقوة الداخلية واليقين الذي تمر به عندما تسيطر هذه المنطقة من حياتك على كل شيء آخر: حياتك المهنية، وصحتك، وعواطفك، وعلاقاتك العاطفية! وعندما تفتقد الثقة في منطقة المال، يؤثر ذلك بدوره على المجالات الأخرى أيضًا. ولكن عندما تكون مسئولًا عن أموالك، يثيرك هذا الشعور لمواجهة التحديات الأخرى!

ما الذي يعرقلنا ويمنعنا من البدء في طريق الاستقلال المالي؟ بالنسبة للكثير منا. مثل صديقتي "أنجيلا"، ما يمنعنا هو ذلك الشعور بأننا نورط أنفسنا بموقف

لا يتناسب مع قدراتنا. لقد تعلمنا أن نفكر قائلين: "هذا معقد للغاية" أو "هذا ليس مجالي". بصراحة، صُمم هذا النظام ليكون محيِّرًا؛ ليجبرك على التخلي عن سيطرتك وترك المهمة لـ "المحترفين" الذين يجنون الكثير من المال من إبقائك في الظلام. ستتعلم في الفصول المقبلة كيف تمنع حدوث ذلك، والأهم من ذلك، سأريك أن استثمار طريقك للحرية ليس محيِّرًا على الإطلاق.

أحد الأسباب الكامنة وراء نجاح الناس هو حصولهم على المعرفة التي يفتقدها الآخرون. فأنت تدفع للمحامي أو الطبيب بسبب المعرفة والمهارات التي تفتقر إليها أنت. وهم لديهم أيضًا لغتهم الخاصة التي تبقيهم منعزلين عنا.

على سبيل المثال، في عالم الطب، قد تسمع بوفاة ٢٢٥ ألف شخص في العام الماضي "جراء المشكلات علاجية المنشأ". وفقًا لجريدة *الجمعية الطبية الأمريكية (JAMA)*، يعد ذلك ثالث أكبر سبب للوفيات في الولايات المتحدة. المشكلات علاجية المنشأ. ما هذا المصطلح الغريب؟ كيف هذا لكلمة تساوي مائة دولار؟ يبدو الأمر مهمًّا، لكن ماذا يعني تحديدًا ؟ هل يشير هذا المصطلح إلى أمراض استوائية نادرة؟ أم إلى تحور جيني؟ كلا، يشير هذا المصطلح إلى الموت غير المقصود بسبب الطبيب، أو المستشفى، أو اتباع إجراء طبي غير صحيح أو غير ضروري.

لماذا لا يستخدمون مصطلحًا واضحًا للتعبير عن ذلك؟ لأن وجود لغة واضحة يفهمها أي شخص عادي لا يخدم مصالح المؤسسة الطبية. والعالم المالي لديه مصطلحاته الخاصة أيضًا؛ حيث توجد كلمات خاصة تشير لأشياء هي في الواقع رسوم إضافية متخفية في شكل لغة من شأنها أن تجعل من المستحيل بالنسبة لك أن تكتشف أن الكثير من مالك يضيع وأنت لا تعلم عنه شيئًا، أكثر مما كنت تتصور من أي وقت مضى.

آمل أن تسمح لي بأن أكون مترجمك ومرشدك في تلك الرحلة. فمعًا سنقوم بفك الشفرة واختراق حاجز التعقيدات الذي يشعرنا بالغربة في عالم المال.

اليوم، هناك الكثير من المعلومات لدرجة أن المستثمرين المخضرمين قد يشعرون أنهم يحملون عبئًا فوق طاقتهم. وخصوصًا عندما ندرك أن ما دُفع إلينا غالبًا ليست له علاقة باحتياجاتنا. فمثلًا إذا كنت تواجه بعض الآلام الخفيفة في الصدر، وبحثت على جوجل عن كلمة *Heart*. ماذا ترى؟ لن تحصل على شيء يتعلق بالنوبة القلبية التي من الممكن أن تكون تواجهها الآن. وبدلًا من ذلك، ستحصل على

معلومـات عـن *Heart* المجموعـة الموسيقية التي لم تصدر أغنيـة واحدة لأكثر من عشرين سنة. هل ساعدك هذا؟

خطتـي هـي خدمتك عـن طريـق أن أصبح محرك البحـث المالـي الخاص بك - محرك بحث *ذكيًا* يقوم بفلتـرة المعلومات الزائدة، وحتى المعلومات المالية الضارة ليقدم حلولًا بسيطة وواضحة.

وقبـل أن تـدرك ذلك، ستكـون أيضًا مطلعًا علـى كل الأسرار الداخليـة. ستتعلم لمـاذا لا تنجح عادة مطـاردة العائدات، ولماذا لم يتفوق أحد على السوق على المدى الطويـل[1]، ولماذا لا تمتلك الأغلبية العظمى من الخبراء الماليين المسئولية القانونية لخدمـة مصالحك. هذا جنـون، أليس كذلك؟ وستعلم لماذا لـم تحصل بالفعل على العائـدات التي أعلنت عنها صناديق الاستثمار المشتركـة. ستجد الحلول التي يمكن أن تضيـف ملايين الدولارات لأرباح استثماراتك - تشيـر الدراسات الإحصائية إلى أنه يمكنك توفير من ١٥٠ ألف دولار إلى ٤٥٠ ألف دولار فقط من خلال قراءة وتطبيق مبادئ الجزء الثاني من هذا الكتاب! ستضع نقودًا مرة أخرى في جيبك، نقودًا وليس "رسوم المصانـع". ستتعلم أيضًا طريقة مؤكدة لزيـادة مالك بحماية مؤكدة بنسبة ١٠٠٪، خالية من الضرائب لبداية الطريق (معتمدة من IRS "مصلحة الضرائب")؛ فهذه الطريقة متاحة أخيرًا للمستثمرين الأفراد مثلك.

إليـك ما يميـز هذا الكتاب حقًّا: لـن أخبرك فقط عـن إستراتيجيات الاستثمار التـي يتبعهـا فاحشو الثراء والتـي لن تستطيع أن تحصل عليهـا وحدك؛ بل قد عثرت أيضًا على طرق لجعلها في متناول يديك! لماذا يحصل القلة المتميزون وحدهم على الفرص الاستثنائية؟ ألم يحن الوقت لأن تسود المساواة أرض الملعب؟

تذكر، *تلك هي أموالك*، وهذا هو الوقت المناسب *لتسيطر عليها*.

لحظة البصيرة أحيانًا تساوي تجربة حياتية.

– أوليفر وندل هولمز؛ ال

قبـل أن نمضي قدمًـا، اسمح لي بأن أخبرك بما دفعني لكتابـة هذا الكتاب. إذا كنت شاهـدت أيًا مـن تغطيات عملي على مدى السنـوات، أو إذا كنت قـرأت أيًا من كتبي

١- باستثناء بعض "وحيدي القرن،" مجموعة صغيرة وحصرية من "العباقرة الماليين" الذين لا يستطيع عامة السكان الوصول إليهم، ولكني سأتحدث عنهم في الفصول المقبلة.

السابقــة، فأنــت تعرف سجلــي الحافل في خلق تغييــر واسع النطاق وقابــل للقياس؛ حيث قمت بمساعدة الناس على فقد من ثلاثين إلى ثلاثمائة رطل من وزنهم، وقمت بتحويل العلاقات التي تبدو أنها وصلت للنهاية، وساعدت أصحاب الأعمال على تنمية شركاتهــم بنسبة تتراوح بين ٣٠٪ إلى ١٣٠٪ في سنــة واحدة. وساعدت أيضًا الناس للتغلــب على مآس هائلة - بداية من الأزواج الذين فقدوا طفلًا، إلى الجنود العائدين من أفغانستان الذين يعانون اضطرابات ما بعد الصدمة. **شغفي هو مساعدة الناس علــى القيــام بإنجــازات حقيقيــة في علاقاتهــم، ومشاعرهــم، وصحتهــم، وحياتهم المهنية، ومواردهم المالية.**

منــذ ما يقرب من أربعة عقود، كان لي شرف تدريب أشخاص من مختلف مناحي الحيــاة، بمن في ذلك أقوى الرجال والنساء على كوكب الأرض. لقد عملت مع رؤساء الولايــات المتحدة وكذلك رؤساء الشركات الصغيــرة. وقمت بتدريب نجوم الرياضة وساعدتهــم علــى تغييــر أدائهم، بداية مــن الأيام الأولــى مع لاعب الهوكــي العظيم "وايــن جريتزكــي" إلى نجمة اليوم "سيرينا ويليامز". وقــد كان لي الشرف أن أعمل مــع الممثليــن الحائزين على جوائــز، مع هدوء "ليونــاردو دي كابريــو" ودفء "هيو جاكمــان". فلمست أعمالــي حياة كبار الفنانيــن وأداءهم من فريــق إيروسميث إلى فرقــة جرين داي، مــن "آشر" إلى "بيتبول" و "إل إل كول جيه". كما أثرت أيضا في زعمــاء الأعمال المليارديرات مثل عملاق المطاعــم والفنادق "ستيف وين" وعبقري الإنترنــت "مارك بينيوف"؛ ففي الواقع، ترك "مارك" وظيفته في شركة أوراكل وبدأ تأسيس شركة سيلز فورس دوت كوم بعد حضور واحدة من ندواتي بعنوان Unleash the Power Within فــي عــام ١٩٩٩. اليوم، أصبحت هذه الشركة تمتلك ٥ مليارات دولار وأطلقــت عليهــا مجلــة فوربس اســم "الشركة الأكثــر إبداعًا فــي العالم" على مــدى السنوات الأربع الماضيــة على التوالي. فمن الواضــح أن عملائي **لا يأتون إليَّ للحصول على دافع؛ فلديهم الكثير من الدوافع بالفعل.** كل ما يحصلون عليه مني هــو الإستراتيجيــات التي تساعدهم على الارتقاء للمستــوى التالي والبقاء على القمة في لعبتهم.

وفــي الساحة المالية، ومنذ عام ١٩٩٢ كان لــي شرف تدريب "بول تودور جونز"، الــذي يعد واحدًا من أكبر عشرة تجار ماليين فــي التاريخ. توقع "بول" الانهيار الذي حــدث في يوم الاثنيــن الأسود في أكتوبــر ١٩٨٧- والذي يعتبر أكبــر انهيار في سوق

الأوراق الماليـة فـي الولايات المتحـدة (بالنسبة المئوية) علـى الإطلاق. في الوقت الذي انخفضت فيه الأسواق حول العالم وخسر الجميع خسارة فادحة، ضاعف "بول" أموال المستثمرين في عام ١٩٨٧. وفعل ذلك مجددًا في ٢٠٠٨؛ حيث حقق مستثمروه أرباحًـا بنسبة ٣٠٪ في الوقـت الذي تراجع فيه السوق بنسبـة ٥٠٪! كانت مهمتي مع "بـول" تتمثل فـي اكتشاف المبادئ التي يعتمد عليها عند اتخـاذ جميع قراراته. بعد ذلـك وضعت هذه المبادئ في نظام يستخدمـه يوميًّا، والأهم من ذلك أنه يستخدمه فـي الأوقـات الحرجة. أنا لست متخصصًـا في التدريب على التفكيـر الإيجابي. بل علـى العكس تمامًا: أنا مدرب أساعد علـى الاستعداد لأي شيء. كنت على اتصال مع "بول"، لأتابع تداولاته كل يوم في ظل تقلبات أوضاع السوق. بداية من فقاعة الإنترنت فـي أواخر التسعينيات إلى أحـداث ١١ سبتمبر. من النمو في قطاع العقارات وانهيار سـوق الرهن العقاري إلى الانهيار المالي عـام ٢٠٠٨. كُنت هناك خلال أزمة الديون الأوربية التالية وكذلك خلال أكبر انهيار للنسبة المئوية في أسعار الذهب ليوم واحد خلال ثلاثة عقود في عام ٢٠١٣.

وعلـى الرغـم من اختلاف تلـك التحديات الماليـة، في الثمانـي والعشرين سنة المتعاقبـة، لم يخسر "بول" في أية سنة. عملت مع "بول" في الإحدى والعشرين سنة الأخيرة من تلك السنوات؛ فقدرته على العثور على طريقة للنصر لا مثيل لها. لقد كان لي الشرف أن أكون بجانبه في أثناء ربح ماله على الدوام، مهما كانت تقلبات السوق. فمـن خلاله عرفت المزيد عن العالم الحقيقـي للاستثمار وكيف تتخذ القرارات في الأوقـات الصعبة، أكثـر مما كنت سأعرف إذا حصلت على مئـات الدورات في إدارة الأعمال.

لسـت محظوظًـا نظـرًا للعمل مـع "بول" في هـذه الفتـرة فحسب، ولكنـي أيضًا محظـوظ لأني أعتبره واحدًا من أعزّ أصدقائي. ما أحبه وأحترمه في "بول" ليس أنه يحقـق نتائج مالية لنفسـه فحسب، لكنه أيضًا يعتبر واحدًا من أهل الخير المدهشين فـي العالم. وبمـرور السنوات، شاهدته وهـو ينمي مؤسسة "روبيـن هود" من مجرد فكـرة بسيطـة لتسخير قوة الأسواق الحـرة لتخفيف حدة الفقر فـي نيويورك إلى ما سمتهـا مجلـة فورتشن "واحـدة من أكثـر المؤسسـات الخيرية ابتـكارًا وتأثيرًا في عصرنـا هذا". وحتـى الآن، أنفقت مؤسسة "روبين هود" أكثر من ١,٤٥ مليار دولار في المنح والمبادرات مغيرة بذلك حياة الملايين.

تعلمت أيضًا دروسي الخاصة على طول الطريق، البعض عن طريق الألم الناتج عن التجارب والأخطاء - ولذلك صممت هذا الكتاب لمساعدتك على تجنبها بقدر الإمكان. وحصلت على ندوب في وجهي من وول ستريت. لقد حصلت على شركة عامة عندما بلغت ٣٩ عامًا، وشاهدت صافي قيمة أصولي وهي ترتفع إلى أكثر من ٤٠٠ مليون دولار في غضون أسابيع قليلة - ثم هبطت مرة أخرى بانهيار الشركات التي تعمل عبر الإنترنت في عام ٢٠٠٠!

ولكن "تصحيح" سوق الأوراق المالية كان شيئًا لا يقارن بكل ما مررنا به في السنوات الأخيرة. فالانهيار الذي وقع في عامي ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ كان أسوأ أزمة اقتصادية منذ الكساد العظيم. هل تتذكر شعورك عندما بدا العالم المالي كأنه على حافة الانهيار؟ انخفض مؤشر داو جونز الصناعي بنسبة ٥٠٪، ما أدى إلى هبوط خطة المعاش معه. انهار القطاع العقاري، وانخفض سعر منزلك بنسبة ٤٠٪ أو أكثر. وفقد ملايين الأشخاص أرباحهم التي حققوها بعد قضاء عمر طويل في العمل الشاق، وفقد ملايين آخرون وظائفهم. وخلال تلك الأشهر المروعة، تلقيت المزيد من المكالمات الهاتفية من مجموعة كبيرة من الناس بحاجة للمساعدة أكثر من أي وقت مضى. سمعت قصصًا من الحلاقين وأصحاب المليارات. أخبرني الناس أنهم فقدوا منازلهم، وذهبت مدخراتهم، ولم يستطع أولادهم الذهاب للكلية. قتلني هذا الحديث؛ لأني أعرف جيدًا هذا الشعور.

لقد عملت بجد، ونعمت بالنجاح المالي، ولكن الأمور لم تسر بهذه الطريقة دائمًا. ترعرعت في وادي سان جابريال المغبر بولاية كاليفورنيا مع أربعة آباء مختلفين. أستطيع أن أتذكر بوضوح، وأنا طفل كنت لا أرد على الهاتف أو أفتح الباب لأنني أعلم من هناك - كان دائمًا محصل الفواتير، ولم يكن معنا ما يكفي من المال لدفع تلك الفواتير. وفي سن المراهقة، كنت أخجل من ارتدائي ملابس المدرسة التي كلفتنا ٢٥ سنتًا من متجر البضائع المستعملة. قد يصير الأطفال وحشيين بعض الشيء عندما يرون أنك لا تواكب الموضة. اليوم، التسوق في متاجر البضائع المستعملة قد يكون علامة على اللامبالاة - اذهب واكتشف ذلك بنفسك! وعندما اشتريت أخيرًا أول سيارة، فولكس فاجن الخنفساء طراز ١٩٦٠، كانت لا تسير للخلف؛ لذلك ظللت أركنها على التل، ولم يكن هناك ما يكفي من المال للبنزين. ولحسن الحظ، **لم أقتنع بالنظرية التي تشير إلى أن الحياة دائمًا ما تسير على هذا النحو.** عثرت على طريقة للتغلب على ظروفي. ونظرًا لتجاربي الخاصة هذه، لا أتحمل أن أرى أي

شخص يماني؛ فهذا يثير جنوني. وقدّم عـام ٢٠٠٨ المزيد من المعاناة الاقتصادية التي كنا في غنى عنها، معاناة أكثر بكثير مما رأيت طيلة حياتي.

وفـي أعقـاب انهيار سـوق الأوراق المالية، اتفق الجميع علـى أن شيئًا ما لا بد أن يحـدث لإصلاح النظام. ظللت أنتظر تلك التغييرات الموعودة أن تحدث، ولكن مرت سنـوات ولـم يتحرك ساكن. وكلما تعرفـت على جذور الأزمة الماليـة، أصبحت أكثر غضبًـا. وجاءت نقطة التحول بعـد مشاهدة فيلم وثائقي حاصل على جائزة الأوسكار يُسمـى *Inside Job*، يرويـه "مات ديمـون" عن مسلحي وول ستريـت الذين جازفوا بأموالنـا وأوشكـوا على الإطاحـة بالاقتصاد. ومـا عقوبتهم؟ لقد قمنـا نحن دافعي الضرائـب بإنقاذهـم، وبطريقـة ما يصبح الأشخاص أنفسهـم مسئولين عن مهمة التغلـب علـى الأزمة. وفـي نهاية الفيلم، كنـت أستشيـط غضبًا، ولكنـي حَوَّلْتُ ذلك الغضب إلى سؤال: "ماذا يمكنني أن أفعل؟".

فكانت الإجابة هذا الكتاب.

الكتاب هو خير صديق.

ـ ارنست همينجواي

لـم يكن هذا قـرارًا سهلًا؛ حيث إنني لـم أقم بكتابة كتاب كبير منـذ حوالي عشرين عامًـا. وفي العام الماضي، في المتوسط، كنت أتواجد على متن طائرة مرة كل أربعة أيـام لأزور أكثر من خمس عشـرة مدينة. أدير العشرات من الشـركات والمؤسسات غيـر الهادفـة للربح. لديّ أربعـة أطفال، وزوجة رائعـة، ومهمة أحبهـا وأعيشها. لن يكفـي أن أقـول إن حياتي كاملة. فكتاباي *Unlimited Power* و *Awaken the Giant* كانـا الأكثر مبيعًا دوليًّا، وكان ذلك مرضيًا للغاية، ولكني لم أشعر بأنني مضطر للكتابة من جديد إلا الآن. لماذا؟ أحب أن أعيش الأحداث! أحب تجربة التعمّق كليًّا، والتواصـل بكل مرونـة، وفي الحال مع عدد يتراوح بين خمسـة آلاف إلى عشرة آلاف شخص فـي وقت واحد، وأن أتعمـق وأحافظ على انتباههم لمـدة خمسين ساعة في عطلـة نهايـة الأسبوع. وهذا في وقت وزمـن لن يجلس فيه معظـم الناس لمدة ثلاث ساعـات لمشاهدة فيلـم أنفق عليه شخص مـا حوالى ٣٠٠ مليـون دولار. أرى صورة "...ويرا" أمامي تخبرني بأنها لا تستطيع البقاء لأكثر من ساعتين - وبعد اثنتي عشرة ساعـة كانـت تقف على كرسـي وتصرخ في الكاميـرا قائلة: "هذه واحـدة من أعظم

تجارب حياتي!". وقال لي "آشر" إنه يحب عملي، ولكن بالتأكيد لن يستمر في قراءته في عطلة نهاية الأسبوع بأكملها. ومثله مثل "أوبرا"، انتهى به الأمر بقضائه أفضل وقت بحياته. وبعد خمسين ساعة قال لي: "هذا بالنسبة لي أشبه بالذهاب إلى واحدة من أعظم حفلات حياتي! كنت أكتب ملاحظات مثل المجنون، وأضحكتني ضحكًا كثيرًا!".

فتجربتي في عيش الأحداث مليئة بالكثير من العواطف، والموسيقى، والإثارة، والرؤى العميقة التي تدفع الناس لاتخاذ إجراءات واسعة النطاق. فهم لا يفكرون فقط، أو يشعرون فقط، بل يتغيرون، *ويتحولون*. ولغة جسدي وصوتي هما أمران ضروريان في أسلوبي في التدريس؛ لذا، أعترف، كلما أجلس لكتابة بعض الكلمات على صفحة، أشعر كأن هناك كمامة على فمي ويدي مقيدة خلف ظهري. تبًّا، وجدت أنه بإمكاني أن أصل لأكثر من عشرة ملايين شخص من خلال سلسلة مؤتمرات تيد وحدها.

فما الذي جعلني أغير رأيي؟

تسببت الأزمة المالية في الكثير من الألم، ولكن جعلتنا أيضًا نعيد تقييم ما هو أكثر أهمية في حياتنا -الأشياء التي لا علاقة لها بالمال. **وكان هذا وقت الرجوع للمبادئ الأساسية، إلى القيم التي ساندتنا خلال الأوقات العصيبة التي مررنا بها من قبل.** بالنسبة لي، هذا جعلني أتذكر الأيام التي كنت أنام فيها في سيارتي بلا مأوى وأنا أبحث عن أية طريقة لتغيير حياتي. كيف فعلت هذا؟ بالكتب! فقد ساعدتني على بناء شخصيتي. لقد كنت دائمًا قارئًا نهمًا: فعندما كنت شابًّا، قررت أن أقرأ كتابًا في اليوم. فاكتشفت أن القادة هم القراء. وتلقيت دورة القراءة السريعة. لم أقلع عن عادة قراءة كتاب في اليوم، ولكن على مدى سبع سنوات، قرأت أكثر من سبعمائة كتاب للحصول على إجابات لمساعدة نفسي والآخرين. كتب في علم النفس، وإدارة الوقت، والتاريخ، والفلسفة، وعلم وظائف الأعضاء. أردت أن أعرف عن أي شيء من شأنه أن يغير على الفور نوعية حياتي ونوعية حياة الآخرين.

• ولكن الكتب التي قرأتها في الطفولة تركت في نفسي أعمق تأثير. كانت هذه الكتب تذكرتي للخروج من عالم الألم: عالم بلا مستقبل مفروض. لقد نقلتني إلى عالم مليء بالاحتمالات غير المحدودة. أستطيع أن أتذكر مقال "رالف والدو إيمرسون" في الاعتماد على الذات، وتلك السطور: "هناك وقت في تعليم كل رجل عندما يصل إلى القناعة بأن الحسد جهل؛ والتقليد انتحار؛ وبأنه يجب عليه أن يحسن إلى نفسه

أو يســيء إليها، بحسب النصيب". وهناك أيضًا كتاب آخر مؤلفه الفيلسوف "جيمس آلين"، *As a Man Thinketh*، ويركز هذا الكتاب على مقولة: "يتشكل قلب الإنسان وفقًــا لمعتقداتــه". وتذكرت هذا فــي وقت كان ذهني فيـه أشبه بساحـة حرب مليئة بالخوف. **علمني *هذا الكتاب أن كل شيء نصنعه في حياتنا يبدأ بفكرة.***

لقـد التهمت السيـر الذاتية للقـادة والمفكرين العظمـاء، وكبـار الفاعلين، مثل "أبراهـام لينكولـن"، و"آندرو كارنيجـي"، و"جون كينيـدي"، و"فيكتـور فرانكل". وأدركت أن الرجال والنساء العظماء مروا بتجارب أليمة وعانوا أكثر من معاناتي. لم يكونوا محظوظين فقط؛ بطريقة ما كان هناك شيء في نفوسهم، قوة غير مرئية من شأنهــا ألا تسمح لهـم بالرضا بما هو أقل مما يمكنهم أن يفعلـوه أو أن يكونوا عليه أو يقدمـوه. **أدركت أن السيرة الذاتية ليست قدرًا؛ وأن حياتي الماضية ليست مساوية لمستقبلي.**

ومــن كتبــي المفضلة أيضًــا كتاب أمريكــي كلاسيكي كُتــب عــام ١٩٣٧، ومؤلفه *"نابليــون هيل"، اسمــه Think and Grow Rich. قضى "هيل"* عقدين من الزمن في أوائل القرن العشرين في مقابلة ٥٠٠ من أنجح الشخصيات في العالم، بداية من "آنــدرو كارنيجي"، إلى "هنري فورد"، و"ثيـودور روزفلت"، و"توماس إديسون"، في محاولــة منه لاكتشاف ما جعلهم علامة في مجالهم. فاكتشف أن جميعهم مشتركون فــي التركيز المستمر علــى أهدافهم، ولديهم مزيج من الرغبــة المشتعلة، والإيمان، والمثابــرة فــي تحقيق الأهداف. أعطـت رسالة "هيـل"، التي كان نصهــا أن الناس العاديــن بإمكانهــم التغلب على أيــة عقبة أمام النجــاح، الأمل لجيـل القراء الذين *يكافحــون خلال فترة الكساد العظيم. أصبح كتاب Think and Grow Rich واحدًا* من أكثر الكتب مبيعًا في كل العصور.

كان سعي "نابليون هيـل" بمثابة مصدر إلهام بالنسبة لي. مثل كلاسيكياته، كان هــذا الكتاب مصممًا بهدف إيجاد الأفضل بين الأفضـل، من "وارن بافيت" إلى سير "ريتشــارد برانســون"- وكذلــك الرجل الذي أطلـق عليه خبراء هــذا المجال يسمى إديسون هذا العصر: "راي كورزويل"، الذي اخترع أول جهاز مزج للموسيقى الرقمية، أول برنامــج لترجمة النص إلى خطاب؛ كمــا أنه أيضًا مخترع تطبيق سيري الموجود فــي جهاز الآيفـون الخاص بك. وقــام بتطوير جهاز يساعـد المكفوفين على المشي فــي الشوارع وقراءة علامات الطريق والطلب من أيــة قائمة. اليوم، "راي" هو رئيس التطويـر الهندســي لشركة جوجل. ولكننــي أردت أن أكتب كتابًا يتجــاوز علم النفس

وعلم الإنجاز من أجل التوصل إلى خطة حقيقية، بأدوات حقيقية يمكنك استخدامها لبنـاء مستقبل أفضل لك ولعائلتـك. قد يكون كتيبًا، أو مخططًـا، أو دليل المستخدم للاقتصاد الجديد.

وعندمـا بدأت في استعادة ارتباطي بقوة الكتـاب، فكرت في أنني "بحاجة لوضع هـذه الإجابات فـي شكل يكـون متاحًا للجميـع". وبتكنولوجيا عصرنـا الحالي، هذا الكتاب يحتوي علـى بضع مزايا كبيرة للمساعدة على دفعك إلى الطريق؛ فهو يشتمل على قطاعات إلكترونية حيث يمكنك الذهاب إلى الإنترنت للتعرف على بعض الرجال والسيدات الذين سبق أن أجريت معهم مقابلة شخصية وسماع أقوالهم. لدينا تطبيق مصمـم ليدفعـك نحو التجـول وسط الخطوات السبـع البسيطة بحيـث إنك لا تتعلم الأفكار فقط، بل تنفذها وتحصل على حريتك المالية التي تستحقها حقًا.

وبالمناسبـة، عندمـا بدأت تلك المغامـرة، قال عني الناس إنـي مجنون. الكثير ممـا يطلق عليهم مسمى الخبـراء - وحتى الأصدقاء - حذرونـي وقالوا إنني مجنون لأننـي أحـاول تقديم عالم المـال المعقد للقاعـدة العريضة من الجمهـور. حتى إن النـاشر توسل إليّ لأكتب عن أي شيء آخر.

ولكننـي كنت أعرف أنه من الممكن أن أنفذ هذه الفكرة إذا وجدت أفضل الأصوات للإرشـاد للطريق. معظـم الأشخاص الذيـن أجريت معهم مقابلـة شخصية هنا، لا يجـرون مقابـلات شخصية عادة، وإذا ما أجروها يكون ذلك نـادرًا جدًا. قد يجرون حديثًـا فـي مدينة دافوس، أو سويسرا، أو فـي المنتدى الاقتصـادي العالمي، أو في مجلس العلاقات الخارجيـة، ولكن تقديم معرفتهم العامة لعامة الشعب بصوتهم هو أمـر لم يحـدث من قبل قط؛ فمهمة هذا الكتاب هي مشاركة وجهات نظرهم بطريقة تمكن جميع النـاس من العمل وفقًا لها.

كان لـي شرف تكوين علاقـات رائعة مع بعض من أكثر النـاس تأثيرًا في العالم: أصدقـاء في مكانة مرموقـة كانوا على أتـم استعداد لإجراء بعض المكالمات نيابة عنـي. قبل فترة طويلة وجدت الأبـواب تفتح أمامي، وتمكنت مـن الوصول إلى أسياد اللعبة.

أهلًا بكم في الأحراش...

- "أهلًا بكم في الأحراش"، فرقة جانز آند روزز الموسيقية

إذن، من أين أبدأ؟ قررت أن أبدأ مع شخص لم يسمع عنه معظم الناس مطلقًا، على الرغم من أنه مُلقب بـ "ستيف جوبز" الاستثمار. ولكن اسأل أيًا من القادة الماليين، سواء رئيسة مجلس الاحتياطي الفيدرالي، أو رئيس بنك استثماري، أو رئيس الولايات المتحدة، وستجدهم جميعًا يعرفون الكثير عن "راي داليو"، ويقرءون ملخصه الإعلامي أسبوعيًا. لماذا؟ لأن الحكومات تدعوه لسؤاله عما يجب القيام به، وهو يقوم باستثمار أموالهم. والشيء نفسه مع صناديق المعاشات وشركات التأمين، فهو مؤسس شركة بريدج ووتر، التي تعتبر أكبر صندوق تحوط في العالم؛ حيث تدير *أصولًا تبلغ قيمتها ١٦٠ مليار دولار* في الوقت الذي من الممكن أن يدير فيه أكبر صندوق تحوط مبلغ ١٥ مليار دولار فقط. فمن المعتاد أن تكون قيمتها الصافية ٥ مليارات دولار، باستثمار أولي قيمته ١٠٠ مليار دولار لمجرد البداية. ولكن لا تكلف نفسك عناء المحاولة؛ فهو لن يقدم لك أية معلومات - أو لأي شخص آخر - على الأقل في هذه المرحلة.

جاء "راي ديلو" من خلفية مغايرة؛ فقد ولد في كوينز بنيويورك، من أب يعمل عازفًا لموسيقى الجاز وأم تعمل ربة منزل. بدأ مشواره كمساعد لاعب جولف استمع للنصائح الأولى عن الأسهم في ملعب الجولف المحلي. وهو الآن يملك ١٤ مليار دولار ليحتل رقم ٣١ في قائمة أغنى أغنياء الولايات المتحدة. كيف فعل هذا؟ لا بد أن أعرف الطريقة! ها هو الرجل الذي خسر أمواله ثلاث مرات في صندوق ألفا بيور في خلال عشرين عامًا، وفقًا لجريدة *بارون*، وفي عام ٢٠١٠، حصل على عائدات بنسبة ٤٠٪ لزبائنه الرئيسيين. وعلى مدى عمر الصندوق (منذ إطلاقه في ١٩٩١)، حصل على نسبة ٢١٪ من العائد السنوي المركب (قبل الرسوم). لو أن هناك أي شخص أريد أن أطرح عليه هذا السؤال: "هل يمكن للمستثمر العادي أن يجني المال في ظل هذه السوق المجنونة المتقلبة؟" سيكون "راي" هذا الشخص. لذلك عندما أخبرني بأنه "بلا شك يمكنك أن تكسب"، شعرت بحماس شديد لسماع كلامه! ماذا عنك؟

ليس من السهل الوصول إلى "راي داليو". ولكن كما تبين بعدها، كان "راي" يعرف مسبقًا من أنا، وكان من محبي أعمالي. وبعد ظهر أحد الأيام، جلست معه في منزله المتواضع المدهش الموجود على الجزيرة المشجرة قبالة ساحل ولاية كونيكتكت. لقد تحدث في صلب الموضوع مباشرة قائلًا إن المستثمرين الأفراد مثلك يستطيعون الفوز - ولكن فقط في حالة إذا لم تحاول هزيمة المحترفين في لعبتهم.

وقـال لي: "ما يجب عليهم معرفته يا توني هو أنهم يمكنهم الفوز، ولكن لا يمكنك القيـام بذلـك مـن خلال محاولـة ضرب النظـام. فلا تحـاول أن تجرب هـذا. لديَّ خمسمائة موظف وأربعون عامًا من الخبرة، وتلك لعبة كبيرة بالنسبة *لي*. **الأمر أشبه بلعب الورق مع أفضل لاعب ورق على وجه الأرض**".

يبلغ "راي" مـن العمر ٦٥ عامًا، يتحدث بلكنة نيويورك البسيطة، ويستخدم يديه مثـل المرشد في أثناء حديثه. وذكرني بأن لعبة الـورق هذه، مثل اللعب في الأسواق، محصلتهـا في النهاية صفر وكل فائز يقابله خاسر. وأضاف قائلًا: "بمجرد أن تكون طرفًـا في تلك اللعبة، أنت لا تلعـب فقط أمام اللاعبين المقابليـن في الطاولة. إنها لعبة مع العالم، وفقط نسبة صغيرة من الناس قد يربحون المال من ورائها. يربحون الكثيـر من المال. قد يأخذون المال مـن أشخاص لا يجيدون اللعبة مثلهم؛ لذلك أود أن أقول لمستثمريك، إلى الرجل العادي: أنت لا تريد أن تكون في تلك اللعبة".

وسألـت "راي": "إذا كنـت تقول للناس إنهم غير قادريـن على المنافسة في تلك اللعبـة، فهل يجب أن يفكروا مرتيـن قبل السماح لشخص آخر بأن *يلعب* نيابة عنهم؟ وماذا عن السماسرة ومديري الصندوق المشترك الذين يعدونك بفوائد أفضل؟".

فأجابني: "أنت تعتقـد أنك ذاهب للطبيب، ولكنهم ليسوا بأطباء". نحن مدربون على رمي الحمل على الأطباء وتنفيذ ما يقولون دون حتى التفكير، على أمل أن لديهم جميع الإجابات. لكن "راي داليو" قال إن المديرين الماليين لن يساعدوك على الربح لأنهـم ليسـ لديهم المهـارات الكافية أو حتى المـوارد اللازمة للمشاركـة في اللعبة الكبرى. "وإذا كانت لديهم المهارة والموارد، فلن تستطيع الوصول إليهم.

وأكمـل "راي" حديثه قائلًا: "الألعاب الأولمبية هي أمر سهل مقارنة بما نقوم به، ما نقوم به هو أكثر تنافسًا. يمكنك الذهاب إلى وكيلك، وتعتقد أنك ستقول عنه، "هل هـذا الرجل ذكي؟" قد يكـون ذكيًا. قد يكون مهتمًّا بك. **ولكن عليـك أن تسأل، "كم عدد الميداليات التي حصل عليها؟"** عليك أن تكون حذرًا جدًّا؛ لأن هنـاك الكثير من الناس قد يعطونك نصيحة، ولكن يجب أن يكونوا جيدين بما يكفي لاستخلاصها من أفضل لاعب في اللعبة".

إذن، ما الجواب؟

"بـدلًا من محاولـة التنافس، الأفضل أن تعلـم أن هناك الطريـق السلبي للفوز. هنـاك طريقة تتمثل في *ألا* تضـع كل البيض في سلة واحدة؛ فهذا يعد نظامًا لحماية

نفسك من كل السلبيات؛ لأن أفضل المستثمرين يعرفون أنهم سيخطئون، مهما كانوا أذكياء".

انتظر لوهلة! "راي داليو"، الذي حصل على عائد مركب بنسبة ٢١ ٪، يمكن أن يخطئ أيضًا؟

أجابني "راي" قائلًا: "هذا صحيح يا توني، سأخطئ بالتأكيد، سنخطئ جميعًا بالتأكيد؛ لذا، يجب أن نضع نظامًا يحمينا من ذلك".

وبعد أن أمضينا حوالي ثلاث ساعات معًا، حان وقت السؤال المهم: "ولكن ما هذا النظام يا راي؟" فرد "راي": "يا توني، آخر مرة التقينا، تحتم عليك أن تمتلك قيمة صافية بمقدار خمسة مليارات دولار للحصول على معلومات مني، والحد الأدنى للاستثمار كان مائة مليون. الأمر فعلًا معقد، ويتغير كثيرًا".

فقلت، "هيّا يا راي. لقد أخبرتني للتو بأنه لا أحد يمكنه الوصول إليك بأية طريقة. وأنا أعرف كم تهتم بالناس. إذا كنت لا تستطيع توريث أموالك لأطفالك، فقط تستطيع أن تترك لهم مجموعة من المبادئ أو محفظة استثمارية - نظام سيسمح لهم بكسب المال في السراء والضراء مثلما فعلت - فأخبرني كيف ستبدو هذه المحفظة للمستثمر العادي؟".

فكرنا مليًّا، وفي النهاية، خمن ماذا حدث؟ لقد قام بمساعدتي على فهم عينة المحفظة الاستثمارية المثالية، الخليط الاستثماري الذي قد يساعدك على زيادة العوائد بأقل قدر ممكن من مخاطر الهبوط المتقلب في حركة السوق.

ما المحفظة الاستثمارية؟ إذا كان المصطلح غير مألوف بالنسبة لك، فهو فقط مجموعة من الاستثمارات المتنوعة التي تضعها معًا في محاولة لتحقيق أكبر عائد مالي. أوضح "راي" نظامًا بسيطًا لما يجب الاستثمار فيه وبأي نسبة وكم. وعندما استعرضنا التاريخ، وجدنا أنه باستخدام إستراتيجيته، من الممكن أن تحصل على مال بنسبة ٨٥٪ من الوقت على مدى السنوات الثلاثين الماضية (من عام ١٩٨٤ وحتى ٢٠١٣)! مرت أربع سنوات فقط من الخسارة في السنوات الثلاثين الماضية (من عام ١٩٨٤ وحتى ٢٠١٣) - بحد أقصى للخسارة بنسبة ٣,٩٣ ٪ في السنة (وبمتوسط سنة سلبية بنسبة ١,٩ ٪ فقط). وفي واحدة من تلك السنوات، كانت نسبة الخسارة ٠,٠٣ ٪ فقط، والتي كانت بمثابة نقطة تعادل. وفي عام ٢٠٠٨ انخفضت النسبة إلى ٣,٩٣٪ فقط في الوقت الذي خسر فيه بقية السوق نسبة ٥١٪ (من القمة إلى القاع) -

كل هـذا بمجرد تنفيذ ما قاله "راي" لنا؛ فالخطة التي شاركها كان لها متوسط عائد بنسبـة أقل من ١٠٪ في السنة (بعد خصم الرسـوم)، فهذه خطة استثمارية يمكنك بسهولـة تنفيذها! وهي فقط واحدة مـن الأنظمة التي يستخدمهـا أكبر المستثمرين فـي العالم وستتعلمها عنـد وصولك للجزء السادس من الكتـاب، "استثمر مثل نسبة ٠,٠٠١٪: قواعد اللعبة التي يستخدمها المليارديرات".

والآن، أعـرف أنـك تريـد أن تتخطـى الصفحـات لإلقـاء نظرة علـى المحفظة الاستثماريـة، ولكنـي أريد أن أذكرك بـأن هناك سبع خطوات بسيطـة يجب اتباعها للقيام بهذا العمل. إذا لم تكن تعرف من أين ستأتي بالمال للاستثمار، فأنت لا تعرف أهدافـك، ولا تعـرف ما هي قواعد اللعبـة، ومن ثم سيكون الوصـول لأفضل محفظة فـي العالـم شيئًا لا فائدة منه؛ لذلك، ابق معي، ودعنـا ننتقل من نقطة لأخرى بشكل متسلسل. هنـاك هدف معين وراء جنوني!

مـا قيمة تلـك المعلومات التـي سنحصل عليها مـن "راي داليـو"؟ إذا كان على الآخريـن أن يمتلكوا خمسة مليـارات دولار للوصول إليه، بينمـا لا يكلفك الأمر سوى ثمن هذا الكتاب، إذن فإنه ليس بعائد استثمار سيئ!

مثلمـا كان تعلـم نظام الاستثمار الخاص به مثيرًا، فإنـي وجدت ما هو أكثر إثارة بخصوصـص "راي"؛ وهـو نظرته للعالم؛ فهو يـرى العالم مثل الأحراشـ، وحياته مثل المعركة المستمرة المبهجة.

حدثني قائلًا: "نظرتي للحياة يا توني، تتمثل في أننا جميعنا لدينا شيء ما نريده، شـيء يعطي جودة أعلـى للحياة. ولكن، لكي تصل له، عليـك أن تذهب إلى الأحراش المليئـة بالتحديات. وإذا نجحت في عبور تلك الأحراش، فستحصل على الحياة التي طالمـا أردتهـا. يبدو الأمر كما لو أنني على أحد جوانب الغابة وقـد يكون بانتظارك عمـل رائع، وحيـاة رائعة إذا عبرت تلك الغابة. ولكن هنـاك كل هذه الأمور الخطيرة وقد تقضي عليك. لذلك، هل ستجلس على جانب واحد وتحظى بحياة آمنة، أم تذهب إلى الأحراش؟ كيف ستحل هذه المشكلة؟".

ذهـب "راي" إلى الغابة أو الأحراش بصحبـة أصدقاء غاية في الذكاء والصدق، وكان يسـأل دائمًـا، "*مـا الذي لا أعرفه؟*" ويقـول إن هذا السـؤال كان "أهم شيء". **وأضـاف قائـلًا: "الأمر الـذي أثبت نجاحًا كبيرًا بالنسبة لي فـي حياتي هو التأكد مـن ألا أكـون متغطرسًا حول المعرفـة، بل كنت أحرص على اعتنـاق فكرة أن لدي**

نقاط ضعف؛ أنني لا أعرف الكثير عن هذا، أو ذاك، أو أي شيء آخر. فكلما تعلمت، أدركت أنك جاهل".

أهـذه حقيقة؟ نعم، وأنـا كنت المثال الحي على ذلك. لقد بـدأت في هذا الكتاب وأنا على اعتقاد أنني أعرف ما أفعله. ففي النهاية، كان لدي عقود من الخبرة. ولكن فـي خلال السعي الذي دام لمـدة أربع سنوات لمقابلة أفضـل المستثمرين على وجه الأرض، تواضعت مرارًا وتكـرارًا بسبب ما لم أكن أعرفـه. فاكتشفت أنه على عكس الأفـواه المتكلمـة التي تدعـي أن لديها كل الأجوبـة، أفضل شيء هـو التواضع بشكل أساسـي. ومثل "راي داليو"، سيخبرونك بما يفكرون فيه، وبعدها يعترفون أنهم ربما يكونون مخطئين.

الثروات ليست نهاية العالم، ولكن أداة للحياة.

ـ هنري وورد بيتشر

وكلمـا استمـرت رحلتي، وجدت أن مهمتي تتطور؛ ففـي كل محطة على طول الطريق، كنت أكتشف الأدوات، والفرص، والمنتجات الاستثمارية المتاحة لفاحشي الثراء التي لم يسمع عنها الشخص العادي مطلقًا. ومن قبيل المفارقة، بعض أفضل المستثمرين لديه مخاطر قليلة جدًّا، أو لديهم مخاطر محدودة مع ما يسمونه *التباين بين الخطر/ المكافأة*ـ مما يعني أن المستثمرين حصلوا على منافع محتملة كبيرة مقابل التعرض لخطر قليل. وهذا ما يطمح له "المستثمرون الخبراء".

لقـد شعرت بالإثارة والحماس للعثـور على تلك الفرص واستغلال بعضها؛ لأن في هـذه المرحلة من حياتي لديّ من العمر ما يكفي، ومحظوظ بما فيه الكفاية، وميسور الحـال ماليًّـا أيضًا بنحو كاف للحصول علـى تلك الخيارات. ولكـن أبنائي وابنتي لا يملكـون كل هذا، وكذلـك بعض أصدقائي المقربين، والأهم من ذلك، أنك أنت أيضًا لا تملك ما أملكه (إلا إذا كان لديك عشرات الملايين وتقرأ هذا الكتاب فقط لتعرف أين وضع "راي داليو" أمواله).

وبذلـك تحولـت من مجرد شخصـص سلبي يجمـع المعلومات في عالـم الاستثمار إلـى مدافـع قوي عن أصدقائي وقرائي. لـم أكن أنوي أن أخبرك فقـط بشيء يفعله الأثريـاء. بـل أردت أن أقـوم بفتـح المجـال أمام تلـك الفرص للجميـع؛ لذلك قمت بالبحـث عـن الشركات التـي تركز علـى فاحشي الثـراء بشكل خاصـ، وعملت على

إقناعها بخلق فرص جديدة للمستثمرين في أي مستوى اقتصادي وفي أي عمر. عملت على إلقاء الضوء على خدماتهم، وفي بعض الحالات، عملت معهم وشاركتهم للمساعدة على تقديم منتجات جديدة تتاح لك لأول مرة. وأكثر شيء فخور به هو أنني قمت بإقناع الكثير منهم بتقديم خدماتهم للناس العاديين غير الأثرياء - مجانًا! في الصفحات التالية، ستعرف المزيد عن مشروع إستراتيجي ثوري بين سترونجهولد ويلث مانيجمنت وهاي تاور، خامس أكبر شركة استشارات استثمارية في الولايات المتحدة، التي توفر الشفافية، وتقدم مشورة خالية من الصراعات لفاحشي الثراء. وستقدم في الوقت الراهن بعض خدمات التخطيط الاستثنائية مجانًا لك، بغض النظر عن كم المال الذي ستستثمره. ستتعلم كيفية الوصول إلى منصة مجانية على الإنترنت تسمح لك بتجربة وكيلك ومعرفة ما إذا كنت فعلًا تدفع أكثر من اللازم مقابل أداء ضعيف. وأنا آمل أن تكون هذه هي بداية التغيير الجذري في عالم التمويل الشخصي، والمساواة الحقيقية في أرض الملعب لأول مرة.

لماذا يفعلون هذا؟ أولًا: لأن هذا هو الشيء الصحيح الذي يجب فعله. يريد الناس أن يعرفوا فيما يدفعون أموالهم. ثانيًا: هم يعرفون أن أصحاب الأموال الكثيرة لا يبدءون عادة بالكثير من المال. ذلك هو سر الثروة، هل تتذكر؟ ابذل المزيد من الجهد من أجل الآخرين أكثر من أي شخص آخر. وإذا فعلت هاي تاور هذا من أجلك في تلك المرحلة من حياتك، فهم يراهنون على أنك لن تتساهم في المستقبل. ستصبح معجبًا شغوفًا وعميلًا مخلصًا لهم للأبد.

ستحصل على المساعدة التي تريدها اليوم مجانًا، وستحصل هاي تور على عميل مستقبلي. هذا هو التعاون المالي. فرصة لوضع إستراتيجية الربح للجانبين التي نادرًا ما تظهر في عالم وول ستريت.

الكلمات الرقيقة تخلق الثقة. والأفكار الرقيقة تخلق نوعًا من العمق في التفكير. والأفعال الرقيقة تجلب الحب.

- لاو تسو

إحدى أعظم الهدايا التي يقدمها لك هذا الكتاب تتمثل في أنه لا يمكنك من الفوز فحسب، بل يزودك بما يكفي لإحداث فارق في حياة الآخرين. مهما كان موقفنا

صعبًا، هناك دائمًا أشخاص يعانون أكثر منا. عندما يكوِّن شخص ما ثروة، يصبح واجبًا عليه، ومن مسئولياته أن يقدم يد العون لمن يبدأون الرحلة، أو لمن يمرون بأحداث مأساوية أبعدتهم عن الطريق الصحيح. وكما سأخبركم لاحقًا، كانت عائلتي هي المستفيدة من الأعمال الرقيقة البسيطة التي أقدمها في الوقت الذي لم يكن لدينا أيْ طعام بالمعنى الحرفي، وغيَّر هذا بدوره منظوري الكامل للناس والحياة. فساعدني هذا على تشكيل شخصيتي التي أنا عليها اليوم.

على مدى عقود، عملت لأرد الجميل من خلال إطعام أكثر من ٢ مليوني شخص في السنة من خلال مؤسستي أنتوني روبينز أسوسييشن، وعلى مدى السنوات القليلة الماضية، قمت أنا وزوجتي بتنسيق جميع تبرعاتهم.

اليوم أفتخر بأن أقول إن الطفل الذي بدأ حياته ولم يكن لديه حق الطعام، يساعد اليوم أربعة ملايين شخص في السنة ليشعروا بالاهتمام والعناية. وفي المجموع، وعلى مدى ٣٨ عامًا، كان لي شرف إطعام ٤٢ مليون شخص.

أريد أن أستخدم هذا الكتاب كوسيلة لمساعدتك على تنمية ما يكفي من الثروة - جسديًّا وعاطفيًّا - بحيث يمكنك أن تكون قوة للخير من خلال إسهاماتك الاقتصادية ووقتك. ولكن دعني أقل لك إنك إذا لم تتبرع بعشرة سنتات من الدولار الذي تملكه اليوم، فلن تتبرع بمليون دولار مستقبلًا عندما تمتلك عشرة ملايين دولار. الآن وقت العطاء! لقد بدأت رحلة العطاء في الوقت الذي لم أملك فيه شيئًا. والمكافأة هي أنك إذا قمت بالعطاء، حتى في الأيام التي تظن فيها أن لديك القليل من المال، ستقنع عقلك الباطن بأن ما لديكما هو أكثر من كافٍ. ستترك عالم القلة وراء ظهرك، وستتجه قدمًا نحو عالم الوفرة.

لذا أريد أن أضعك على بداية هذا الطريق. في الوقت الذي تقرأ فيه هذا الكتاب، عليك أن تعلم أنك لا تقوم بمساعدة نفسك على خلق مستقبل مالي جديد فحسب، بل تقوم بمساعدة سبعة عشر مليون عائلة أمريكية تواجه الجوع كل يوم[2].

كيف؟ لقد قررت أن أفعل في سنة واحدة أكثر مما قد أفعله في حياتي بأكملها. وباسم قرائي، وفي وقت نشر هذا الكتاب، أتبرع بخمسين مليون وجبة للرجال والنساء والأطفال المشردين في هذا البلد. ستندهش كثيرًا عندما تعرف من يكون هؤلاء

2. Feedingamerica.org

الناس. نعم، البعض خائفون من ذكريات الحرب التي مروا بها، والبعض يتحدون إعاقة الجسد أو العقل. ولكن الملايين منهم أناس مثلك ومثلي كانت لديهم حياة طبيعية، ثم واجهوا خسارة الوظيفة أو العائلة أو مشكلة صحية دفعتهم إلى الحافة حيث لا يمكنهم الوفاء بالتزاماتهم المالية. معظم الأمريكان لا يفصلهم عن الإفلاس إلا مسافة قليلة؛ لذا دعونا نتواصل معًا لإيجاد حل.

وأنا أكتب هذا الكتاب، قام الكونجرس بتخفيض ٨,٧ مليار دولار من ميزانية برنامج إطعام الفقراء. شاهدت عن كثب التأثير المدمر لهذا الانخفاض على المتطوعين والمنظمات غير الربحية التي تعمل على مكافحة الجوع. وهذا هو السبب وراء تبرعي بخمسين مليون وجبة، فأنا أستخدم نفوذي للعثور على الصناديق التي تخدم في المجال نفسه لتوفير مائة مليون وجبة لإطعام الجياع. يسعدنا انضمامك ومساعدتك، ولكن عليك أن تعرف الآتي: لأنك اشتريت الكتاب، سواء كنت تقرؤه بنسخة ورقية أو على جهاز آيباد، فأنت تقوم بإطعام خمسين شخصًا. وكل أملي أنه مع انتهائك من قراءة هذا الكتاب تكون تحمست للتبرع بجزء من مالك الخاص. لديَّ معلومات في الفصل الأخير عن كيفية استخدام "المبالغ البسيطة في تغيير العالم". هناك الكثير من الطرق البسيطة والممتعة التي يمكنك من خلالها العطاء وترك إرث تفخر به.

يا للعجب، لقد خصصت فصلًا كاملًا لهذا الموضوع! أعرف أنني تحدثت كثيرًا، ولكن آمل ألا أكون أطلت عليكم. هل أقنعتك بما هو ممكن فعلًا لحياتك الآن؟ هل تستطيع تخيل شعورك وأنت تأخذ نفسك من مكانك اليوم وتذهب إلى المكان الذي طالما أردت أن تكون فيه؟ كيف سيبدو الأمر بالنسبة لك عندما ترى أن تجربتك مع المال لم تعد مصدر قلق بالنسبة لك، بل مصدر للشعور بالإثارة والفخر؟ أعدك بأن المشاعر التي ستشعر بها في أثناء هزيمة تلك المنطقة في حياتك ستعطيك دفعة جديدة، ليس فقط لنجاحك المالي، بل لمجالات أخرى في حياتك أهم من ذلك! فهل أنت مستعد؟

ملاحظة واحدة أخيرة: إذا كنت قد قرأت كل ما سبق حتى الآن، أرغب في تهنئتك؛ فللأسف، أنت ضمن نسبة الـ ١٠٪ من القراء الذين يشترون كتبًا واقعية. نعم إن هذا صحيح: أظهرت الإحصاءات أن أقل من ١٠٪ ممن يشترون الكتب يواصلون القراءة بعد الفصل الأول. ما هذا الجنون؟ ألفت هذا الكتاب ليكون بسيطًا ولكن ليعطيك في

الوقت نفسه فرصة التعمق – لتتقن اللعبة، وليسلحك بالمهارات اللازمة لغزو عالم المال للأبد. لم أقصد يومًا أن يكون مجرد "كتيب يتناول الاستثمار"؛ لذلك، أريد أن أدعوك الآن، وأتحداك، أن تتعهد بإكمال الرحلة معي من خلال صفحات هذا الكتاب. وأعدك بأن المكافآت التي ستحصدها ستدوم عشرات السنين.

لذا اقلب الصفحة واسمح لي بأن أعطيك فكرة سريعة عما سيتطلبه الأمر للحصول على دخل مدى الحياة – شيك الدخل الذي سيمنحك الحياة التي تعيشها (أو أسلوب الحياة المرغوب فيه) دون أن تضطر للعمل ثانية. وبمجرد أن تحقق هذا الهدف، ستعمل فقط إذا رغبت في العمل. هيا بنا نرسم مخططًا للطريق الذي سنمشي فيه ونكتشف الخطوات السبع البسيطة للاستقلال المالي.

الفصل ١-٢

الخطوات السبع البسيطة لتحقيق الاستقلال المالي: حققْ دخلًا خاصًا بك على مدى الحياة

مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة.

— لاو تسو

أريد منك أن تخبرني بشيء ما: هل سبق أن مررت بتلك التجربة... التجربة المهينة تمامًا المتمثلة في لعب لعبة فيديو ضد طفل؟ من يكسب دائمًا؟ الطفل بالتأكيد، ولكن كيف؟ هل هو ذكي، أو أسرع، أو أقوى؟

إليك الطريقة التي يسير الأمر وفقًا لها: تذهب في زيارة إلى ابن أو ابنة أختك أو أخيك، فيقول أو تقول لك: "هيا يا عم "توني"، تعال العب معي".

فترفض على الفور قائلًا: "لا، لا، لا أعرف تلك اللعبة. اذهب أنت والعب".

فيرد عليك: "لا تتحجج يا عم "توني"، إنها لعبة سهلة! سأريك كيف تلعبها". وبعدها يطلق الرصاص على عدة أشرار عند ظهورهم على الشاشة. ولا تزال أنت تقاوم، فيبدأ بالتوسل إليك قائلًا: "هيا! هيا! من فضلك، من فضلك، من فضلك!". ولأنك تحب هذا الطفل، تذهب معه. وبعدها يتفوه ببعض الكلمات التي تشير لكونك قد وقعت في الفخ: "ابدأ أنت أولا".

وتقرر أنك ستلعب! ستُظهر للطفل شيئًا أو اثنين. وبعدها ماذا يحدث؟ *طاخ! طاخ! طاخ!* بعد ٣,٤ من الثانية، أنت ميت. أطلقوا الرصاص في رأسك. ويظهر الدخان.

ثم يأخذ الطفل السلاح، وفجأة *طاخ- طاخ- طاخ- طاخ- طاخ!* ويسقط الأشرار وينتشرون في كل جانب بسرعة جنونية. يتوقع الطفل كل حركة ويقتل الأشرار الواحد تلو الآخر - وبعد حوالي خمس وأربعين دقيقة، يأتي دورك مجددًا.

أنت الآن في حالة من الغضب، وتشعر بالتزام أكبر. وفي هذه المرة استمررت في اللعب لمدة خمس ثوان كاملة بينما استمر الطفل لمدة خمس وأربعين دقيقة مرة أخرى. أنت تعرف ما يجب عليك القيام به.

إذن لماذا يكسب هؤلاء الأطفال في كل مرة؟ هل لأنهم يملكون رد فعل أفضل؟ هل لأنهم أسرع؟ كلا! **بل لأنهم لعبوا اللعبة نفسها من قبل.**

فلديهم بالفعل واحد من أعظم أسرار الثروة والنجاح في الحياة: **يمكنهم توقع الطريق الذي أمامهم.**

تذكر هذا: التوقع هو القوة المطلقة. يتفاعل الخاسرون؛ ويتوقع القادة. وفي الصفحات التالية، ستتعلم التوقع من الأفضل بين الأفضل: "راي داليو"، و"بول تودور جونز"، وجيش مكون من خمسين قائدًا ماليًّا آخرين يعرفون الطريق أمامهم. وقد جاءوا هنا ليساعدوك على توقع المشكلات والتحديات التي ستواجهها في طريقك للاستقلال المالي، حتى لا تتعثر على طول الطريق. ومثلما قال "راي داليو"، إنها غابة، مليئة بالأشياء التي يمكن أن تقتلك من الناحية المالية، وأنت تحتاج إلى مرشدين تثق بهم ليساعدوك على المضي قدمًا. وبفضل مساعدتهم، سنضع خطة من شأنها أن تساعدك على توقع التحديات، وتجنب التوتر الذي لا داعي له، والوصول إلى الجهة المالية المثالية.

أريد أن أعطيك لمحة سريعة عن المكان الذي سنذهب إليه وعن كيفية إعداد هذا الكتاب، حتى تتمكن من تحقيق أفضل استفادة منه، ولكن قبل أن نفعل ذلك، دعونا نكن واضحين حول هدفنا الحقيقي. **هذا الكتاب مخصص لنتيجة واحدة أساسية: ألا وهي إعدادك لأن يكون لديك دخل في الحياة دون الحاجة لمجرد العمل مجددًا. الاستقلال المالي الحقيقي!** والخبر السار يتمثل في أنه يمكن لأي شخص أن يحقق ذلك. حتى لو بدأت وأنت غارق في الديون - دون مبالغة - مع القليل من الوقت، والتركيز الثابت، وتطبيق الإستراتيجيات الصحيحة، يمكنك الوصول إلى الأمان المالي أو حتى الاستقلال في غضون سنوات قليلة.

وقبل البدء في الخطوات، دعونا نلق نظرة على السبب وراء ظهور الأمان المالي عادة بتلك البساطة. ما الذي تغير؟ وماذا علينا أنا نفعل؟ لنبدأ بدرس تاريخ صغير.

يمكنك أن تعيش فترة شبابك بلا مال، ولكن لا يمكن أن تمضي فترة الشيخوخة بدون مال.

- تينيسي ويليامز

كل شـــيء عــن حياتك المالية يبــدو أصعب كثيرًا تلك الأيام، أليــس كذلك؟ أنا متأكد أنــك تسأل لماذا من الصعــب جدًّا ادخار المال والتقاعد بارتيــاح. لقد بدأنا نتعامل مــع التقاعد علــى أنه من المسلمات فــي مجتمعنا؛ مرحلة مقدسة فــي الحياة. ولكن دعونا لا ننس أن التقاعد هو مبدأ جديد نسبيًّا؛ فالفكرة خدمت جيلًا واحدًا أو اثنين - بالنسبــة لمعظمنــا، ولآبائنا، ولأجدادنــا. وقبل أيامهم، كان النــاس يعملون إلى أن يفقدوا القدرة على القيام بذلك.

كانوا يعملون حتى الموت.

هل تتذكر تاريخك؟ متى اخترع التأمين الاجتماعي؟ تم وضع هذا النظام في عهد "فرانكلين ديلانو روزفلت" في خلال فترة الكساد الكبير، عندما لم تكن هناك شبكة ضمــان اجتماعي لكبار السن والمرضى. وكلمة "كبار السن" كان لها مفهوم مختلف في ذلك الوقت؛ فمتوسط عمر الأفراد في الولايات المتحدة كان ٦٢ عامًا فقط! وكان مــن المفترضــ أن يحصل على مزايا التقاعد من هم بسن الخامسة والستين؛ لذا لم يكن من المتوقع أن يحصل عليها كل فرد، أو على الأقل لن ينعم بها لفترة كبيرة. في الواقــع، "روزفلت" نفسه لم يعش طويلًا للاستفادة من تل المزايا (بغض النظر عما إذا كان بحاجة لها أم لا)؛ حيث توفي عن عمر يناهز ٦٣ عامًا.

خفف قانون التأمين الاجتماعي معاناة الملايين من الأمريكيين في وقت الأزمات، ولكن لم يكن الغرض منه أن يكون بديلاً عن مدخرات التقاعد - مجرد تكملة لتغطية الاحتياجات الأساسية. وذلك النظام لم يكن مخصصًا للعالم الذي نعيش فيه اليوم.

ها هي الحقيقة الجديدة:

هنــاك احتمال بنسبــة ٥٠٪ أنه من بين المتزوجين سيعيشــ أحد الزوجين إلى سن ٩٢ عامًا، واحتمال بنسبة ٢٥٪ أن يعيش الآخر إلى سن ٩٧ عامًا.

يــا له من شيء مذهل! إننا نقتــرب بسرعة رهيبة من أن يكون متوسط عمر الفرد مائة عام.

وفــي ظل العمر المديد، نتوقــع قضاء سنين أطول وأطول فــي فترة التقاعد. منذ خمسيــن عامًا، كان متوسط فترة التقاعد اثني عشر عامــًا؛ فالشخص الذي يتقاعد اليوم في سن ٦٥ من المتوقع أن يناهز عمره ٨٥ أو أكثر. فهناك عشرون عامًا أو أكثر سيقضيهــا في فترة التقاعد. وهــذا هو المتوسط. سيعيش الكثيــرون أطول من ذلك ومن ثم سيقضون ثلاثين عامًا وهم متقاعدون.

ليس من الواقعي تمويل ثلاثين عامًا من التقاعد بثلاثين عامًا من العمل. لا يمكن أن تتوقع أنه بوضع ١٠٪ من دخلك جانبًا يمكنك تمويل فترة تقاعد بنفس المدة تقريبًا.

ـ جون شوفن، أستاذ الاقتصاد بجامعة ستانفورد

ما المدة *التي* تتوقع أن تعيشها؟ قد تضيف كل الإنجازات التي نشهدها في التكنولوجيا الطبية سنوات إلى عمرك، بل عقودًا أيضًا. فمن خلال تكنولوجيا الخلايا الجذعية، والطباعة ثلاثية الأبعاد لأعضاء الجسم، وتجديد الخلايا، تثبت التكنولوجيا وجودها على الساحة. ستسمع عن هذه التقنيات في الفصل الأول من الجزء السابع، "المستقبل أكثر إشراقًا مما تتخيل". إنها نعمة، ولكن هل أنت مستعد؟ الكثيرون منا غير مستعدين.

أجرت مؤسسة ماس ميتوال دراسة حديثة وطلبت من مواليد فترة طفرة المواليد أن يذكروا أكبر خوف بحياتهم.

ماذا تعتقد أن يكون؟ الموت؟ الإرهاب؟ الأوبئة؟

كلا، أكبر مخاوف مواليد تلك الفترة هو العيش لفترة طويلة بحيث لا يكفيهم ما ادخروا من مال.

(الموت، بالمناسبة، لم يكن يشعرهم بالخوف)

من حق مواليد تلك الفترة أن يكونوا خائفين، وكذلك جيل الألفية. وفقًا لدراسة "إرنست" و"يونغ"، من المتوقع أن يشهد ٧٥٪ من الأمريكيين اختفاء أصولهم قبل وفاتهم. وشبكة أمان التأمين الاجتماعي، إذا بقيت للجيل القادم، لن توفر مستوى معيشة معقولاً وحدها. إن متوسط الفائدة الحالية هو ١,٢٩٤ دولار في الشهر. إلى أي مدى تظن أنها ستغطي تكاليفك إذا كنت تعيش في نيويورك، أو لوس أنجلوس، أو شيكاغو، أو ميامي؟ أو إلى متى سيظل يعمل هذا النظام المماثل في بلدك إذا كنت تعيش في لندن، أو سيدني، أو روما، أو طوكيو، أو هونغ كونغ، أو نيودلهي؟ بغض **النظر عن المكان الذي ستعيش فيه، إذا لم يكن هناك مصدر دخل آخر، فسينتهي بك الأمر بالعمل كمستقبل عملاء بشركة وول مارت.**

من الواضح أننا سنحتاج إلى زيادة دخل فترة التقاعد أكثر من أي وقت مضى - صفعة في وسط اقتصاد ثابت وفي وقت يتصارع فيه الكثير لاستعادة الأرض المفقودة.

كيف استجبنا لتلك الحالة الطارئة المتنامية؟ وجد الكثير منا المشكلة مؤلمة جدًّا وساحقة لدرجة أننا تجاهلناها على أمل أن تذهب بعيدًا. وفقًا لمعهد بحوث استحقاقات الموظفين، لم يحسب ٤٨٪ من الأمريكيين حتى مقدار المال الذي سيحتاجون إليه عند التقاعد. نعم، ٤٨ بالمائة! هذا عدد مذهل: ما يقرب من نصفنا لم يتخذوا الخطوات الأولى نحو تخطيط مستقبلهم المالي - ووقت حسابنا قادم.

إذن ما الحل؟ الحل يبدأ بالخطوة رقم واحد: قم باتخاذ أهم قرار مالي في حياتك. **وبمجرد انتهائك من قراءة هذا الكتاب، لن تحصل على خطة آلية للادخار والاستثمار فحسب، بل ستعرف كذلك كيفية الحصول على دخل دون الحاجة للعمل.**

انتظر لوهلة! إنك تفكر في قرارة نفسك قائلاً إن هذا كلام مثالي جدًّا لدرجة أنه يصعب تصديقه. وأي شيء يبدو هكذا يكون من المستحيل *تنفيذه*، أليس كذلك؟

ومع ذلك أنا متأكد من أنك تعرف أن هناك بعض الاستثناءات لهذه القاعدة.

ماذا سيكون ردك إذا أخبرتك بأن اليوم هناك أدوات مالية ستسمح لك بكسب المال عندما يرتفع سعر السوق ولن تجعلك تخسر مليمًا إذا انخفض سعر السوق؟ قبل عشرين عامًا، كان من المستحيل للمستثمرين العاديين أن يتخيلوا هذا. ولكن المستثمرين الذين استخدموا تلك الأدوات في عام ٢٠٠٨ لم يخسروا مليمًا واحدًا أو حتى ليلة من النوم. أتمتع بهذا النوع من الأمن والحرية لعائلتي. إنه شعور رائع بأن تعرف أن دخلك لن ينفد أبدًا. وأريد أن أتأكد أنك أنت أيضًا لديك هذا الشعور نحو نفسك ونحو عائلتك. من خلال هذا الكتاب، سأوضح لك كيفية الحصول على دخل مضمون خاص بك على مدى الحياة.

راتب مدى الحياة دون حتى الاضطرار للعمل مرة أخرى.

ألن يكون من الرائع أن تفتح بريدك في نهاية الشهر، وبدلاً من العثور على بيان برصيد الحساب الذي تأمل ألا يكون قد انخفض، تجد شيكًا مكانه؟ تخيل حدوث هذا في كل شهر. هذا هو الدخل على مدى الحياة، وهناك طريقة للحصول عليه.

في الجزء الثاني، سأوضح لك كيفية بناء استثماراتك لتكون في حجم سلة مدخرات التقاعد - ما أسميه *الكتلة الحرجة* - التي ستمكنك من كسب المال حتى وأنت نائم! وببعض الإستراتيجيات البسيطة، ستكون قادرًا على الحصول على دخل خاص بك مضمون، من شأنه أن يسمح لك بتكوين "معاشك" الخاص، وإدارته، والتمتع به وفقًا للشروط الخاصة بك.

ربمـا يكـون مـن الصعب بالنسبة لـك أن تتخيـل أن هناك بنية متاحـة اليوم من الممكن أن توفر لك الآتي:

- ١٠٠٪ حماية رئيسية، ما يعني أنك لن تخسر استثمارك.
- العائـدات في حسابك ترتبط مباشرة بارتفاع سوق الأوراق المالية (على سبيل المثال، مؤشـر ستاندرد آند بورز ٥٠٠)؛ لذلك، إذا ارتفعت سـوق الأوراق المالية، فستشارك في المكاسب. ولكن إذا انخفضت سوق الأوراق المالية، فلن تخسر!
- لديك أيضًا القدرة على تحويل رصيد حسابك إلى دخل مضمون يكفيك طيلة حياتك.

مـن الممكـن أن تتوقف عـن التخيـل - فالأمر حقيقـة! إنها واحدة مـن الفرص المتاحـة للمستثمريـن أمثالـك الآن. (وستتعـرف عليها أكثر في الفصـل الثالث من الجزء الخامس)

ولأكون واضحًا، أنا لا أقترح هنا أنك سترغب في التوقف عن العمل - حتى لو كان لـك دخـل يكفيك مدى الحياة - عنـد الوصول لسن التقاعد. علـى الأرجح لن ترغب فـي ذلك. وتظهر الدراسات أنـك كلما كسبت المزيد من المال، رغبت في الاستمرار بالعمـل. فلطالمـا كان الهدف هـو أن تكون غنيًّـا وتصل لسن التقاعـد وأنت في سن الأربعيـن، ولكـن الآن، أصبـح الهدف هو أن تكـون غنيًّا وتستمر فـي العمل حتى سن التسعيـن. ما يقرب من نصف الأفراد ممن يكسبون ٧٥٠ ألف دولار في السنة أو أكثر يقولون إنهم لن يتقاعدوا، وحتى لو تقاعدوا، أقرب سن لهم للتقاعد هي سن السبعين.

ماذا عن فرقة رولينـج ستونز والمطرب "ميك جاجر" الذي بلغ من العمر الواحد والسبعين عامًا وما زال يبهر العالم؟

أو فكر في رجال الأعمال العمالقة مثل "ستيف وين" الذي يبلغ عمره ٧٢عامًا.

و"وارن بافيت" الذي يبلغ عمره ٨٤ عامًا.

و"روبرت مردوخ" الذي يبلغ عمره ٨٣ عامًا.

و"سمنر ريدستون" الذي يبلغ عمره ٩١ عامًا.

فـي تلـك الأعمار كانوا ما زالوا يديـرون أعمالهم. (ربما ما زالـوا يديرونها حتى الآن) وربما ستقوم أنت أيضًا بالأمر نفسه.

ولكن ماذا يحدث لو لم نستطع العمل، أو لم نرغب في العمل أكثر من ذلك؟ لن يكون التأمين الاجتماعي وحده هو ما تستند إليه في سن التقاعد؛ ففي ظل بلوغ العشرة آلاف مولود من مواليد فترة طفرة المواليد سن الـ ٦٥ بالإضافة إلى عدم توازن النسبة بين كبار السن والشباب قد يختفي نظام التأمين الاجتماعي، أو على الأقل شكله الذي نعرفه. في عام ١٩٥٠، كان هناك ١٦,٥ عامل يدفعون لنظام التأمين الاجتماعي ليدعموا شخصًا واحدًا في الحصول على الفوائد. والآن بلغوا ٢,٩ عامل لكل مشترك.

هل تبدو تلك النسبة دائمة بالنسبة لك؟

هناك مقال بعنوان "It's a 401 (k) World" لـ"توماس فريدمان"، كاتب العمود في صحيفة *نيويورك تايمز* ومؤلف الكتب الأكثر مبيعًا، كتب فيه: "إذا كنت ممن لديهم دوافع ذاتية، فهذا أمر مذهل، هذا العالم مصمم خصيصًا لك وليس هناك أي عوائق أمامك، ولكن إذا لم يكن لديك دافع ذاتي، فهذا العالم سيشكل تحديًا؛ لأن الجدران، والأسقف، والأرضيات التي تحمي الناس اختفت أيضًا... ستكون هناك حدود أقل، ولكن أيضًا ضمانات أقل. ستقوم مساهماتك المحددة بتعريف فوائدك المحددة بشكل أكبر".

أما بالنسبة لنظام معاشات الموظفين التي اعتمد عليها آباؤنا وأجدادنا في سن المعاش، ففي طريقه للانقراض. فقط حوالي نصف القوى العاملة بالقطاع الخاص الأمريكي لديها خطة تقاعد، ومعظم هذه الخطط تمشي على مبدأ افعل ذلك بنفسك، أو قم بالمجازفة.

إذا كنت موظفًا محليًا، أو بالدولة، أو موظفًا فيدراليًا، فقد لا تزال تستمتع بالمعاش الحكومي، ولكن كلما مضت الأيام، ازداد عدد الناس، مثل هؤلاء من مدينة ديترويت إلى سان بيرناردينو، الذين يتساءلون ما إذا كان هذا المال سيبقى موجودًا عندما يأتي وقت جمعه.

إذن، ما خطتك للتقاعد؟ هل لديك معاش؟ هل أنت مشترك بخطة التقاعد؟ هل لديك حساب تقاعدي فردي؟ يشترك اليوم حوالي ٦٠ مليون أمريكي في خطط تقاعد، بقيمة أكثر من ٣,٥ تريليون دولار. ولكن يمكن أن تكون هذه الخطط صفقة سيئة أو حتى كارثية إذا كنت تشترك في واحدة من الخطط ذات الرسوم المرتفعة التي تهيمن على السوق. ولهذا السبب، إذا كنت تشترك بخطة التقاعد، فعليك أن تواصل القراءة. ما ستتعلمه والتغييرات البسيطة التي ستجريها قد تغير حياتك – ما

يتيح لك راحة البال واليقين اللذين أنت بحاجة إليهما اليوم - وتحدث الفرق الواضح بين التقاعد المبكر وعدم القدرة على التقاعد على الإطلاق.

الموت والضرائب: الثوابت الوحيدة

كي لا تتغلب علينا الأسواق المتقلبة (التي تتحرك بسرعة أكبر من سرعة الضوء، حرفيًّا)، الرسوم الباهظة (والخفية)، ونظام تقاعد عَفَّى عليه الزمن، دعونا لا ننس صديقنا القديم الجيد رجل الضرائب. يا إلهي! رجل الضرائب! نعم فهو سيأخذ منك ٥٠٪ (أو أكثر!)، شكرًا جزيلًا لك - على كل مبلغ تكسبه. إذا كنت تعتقد أن الرسوم الخفية هي العقبة الوحيدة في طريق الثروة المتراكمة، فقد غاب عنك أس البلاء الأكبر.

نعلم جميعًا العبء الذي تمثله الضرائب، إلى حد ما، ولكنَّ قليلين هم من يدركون كيف تؤثر الضرائب البسيطة على قدرتنا على تحقيق الاستقلال المالي. يعرف المستثمرون المحنكون أن الأمر ليست له علاقة بما تكسبه، بل بما تحتفظ به.

يفهم أكبر المستثمرين في العالم أهمية الكفاءة الضريبية. فقط كيف تكون الضرائب مدمرة عندما تتراكم بمرور الوقت؟

دعونا نشرح الفكرة باستخدام التشبيه: لنفترض أن لديك دولارًا واحدًا، وبطريقة ما أنت قادر على مضاعفته كل سنة لمدة عشرين عامًا. نحن جميعًا نعرف هذه اللعبة. يطلقون عليها المضاعفة، أليس كذلك؟

وبعد سنة واحدة، تضاعف الدولار إلى دولارين.

السنة الثانية: أربعة دولارات.

السنة الثالثة: ثمانية دولارات.

السنة الرابعة: ستة عشر دولارًا.

السنة الخامسة: اثنان وثلاثون دولارًا.

إذا كنت مضطرًّا للتخمين، ترى إلى أي مدى ستزيد قيمة دولارك بعد عشرين عامًا؟

لا تغش وانظر أمامك. توقف لحظة وفكر.

عن طريق سحر المضاعفة، في خلال عقدين فقط تحول دولارك إلى: ١٠٤٨٥٧٦ دولارًا! تلك هي قدرة المضاعفة المذهلة!

وكمستثمرين، نريد أن نستخدم تلك القدرة. ولكن، بالطبع، اللعبة ليست بتلك السهولة. فعلى أرض الواقع، يريد قيصر أن يحصل على المال أولًا، أي أن رجل الضرائب سيبحث عن نصيبه. إذن ما تأثير الضرائب على السيناريو نفسه؟ مرة أخرى حاول أن تخمن. إذا كنت محظوظًا بما يكفي لدفع ٣٣٪ فقط للضرائب في السنة، فما قيمة دولارك اليوم بعد دفع الضرائب على مدار عشرين عامًا؟

تمهل لحظة وفكر ثانية.

حسنًا، إذا كان الرقم قبل خصم نسبة الضرائب هو ١٠٤٨٥٧٦ دولارًا. فمع الضرائب بنسبة ٣٣٪، هل يكون حوالي ٧٥٠٠٠٠؟ أو حتى ٥٠٠٠٠٠ دولار؟ فكر مجددًا، من يدري؟

الآن، دعونا نلقِ نظرة على العمود التالي ونرى قدرة الدولار الاستنزافية عندما نأخذ من المال ونعطيه للضرائب كل سنة قبل مضاعفة حسابنا. بافتراض أن معدل الضرائب السنوي ٣٣٪، ففي نهاية العشرين عامًا نفسها، سينتهي بك الأمر بمبلغ صافٍ يزيد على ٢٨٠٠٠ دولار!

نعم، هذا صحيح، ٢٨٠٠٠ دولار! بفارق أكبر من مليون دولار ـ وهذا لا يشكل حتى ضرائب الدولة! في بعض الولايات، مثل كاليفورنيا، ونيويورك، ونيوجيرسي، من الممكن أن تتوقع الإجمالي ليكون أصغر من ذلك بكثير.

بالتأكيد، يعتمد سيناريو مضاعفة الدولار واستنزافه هذا على العائدات التي لن تراها مطلقًا في العالم الحقيقي ـ ولكنه يوضح ما يمكن أن يحدث عندما نتجاهل تأثير الضرائب على تخطيطنا المالي.

وبالنظر إلى الطريقة التي تسير بها الأمور في واشنطن، هل تعتقد أن الضرائب ستكون أعلى أو أقل في السنوات القادمة؟

(أنت غير مضطر للإجابة عن ذلك السؤال!).

في الجزء الخامس، سأعطيك "الخلاصة" التي تعتبر حتى الآن متاحة فقط للمستثمرين المحنكين أو الأفراد ذوي الرصيد المالي الضخم. سأوضح لك ماذا يفعل أذكى المستثمرين - كيف تستخرج الضرائب من المعادلة، باستخدام ما أطلقت عليه صحيفة *نيويورك* تايمز "السر الكامن للأثرياء". إنها طريقة معتمدة من مصلحة الضرائب لتنمية أموالك بعد إعفائها من الضرائب، وأنت غير مضطر

لتكـون غنيًّا أو مشهورًا للاستفـادة من هذه الطريقة. من الممكـن أن تساعدك هذه الطريقة فعليًّا على تحقيق استقلالك المالي بشكل أسرع وتتراوح نسبة هذه السرعة من ٢٥٪ إلى ٥٠٪، وفقا لفئتك الضريبية.

الإنسان لن يكون حرًّا ما لم يكن سيد نفسه.

ـ أبكتيتوس

ولكـن بخطة أو دونها، المستقبل يأتي سريعًا. وفقًـا لمركز أبحاث التقاعد، ٥٣٪ من الأسر الأمريكية "في خطر" نظرًا لعدم وجود ما يكفي من المال عند التقاعد للحفاظ على مستواهم المعيشي. هذا أكثر من النصف! وتذكر، أكثر من ثلث العاملين لديهم مدخرات تقاعد قيمتها أقل من ألف دولار (وهذا لا يشمل المعاشات وسعر منازلهم)، في حين أن أقل من ٦٠٪ لديهم أقل من خمسة وعشرين ألف دولار.

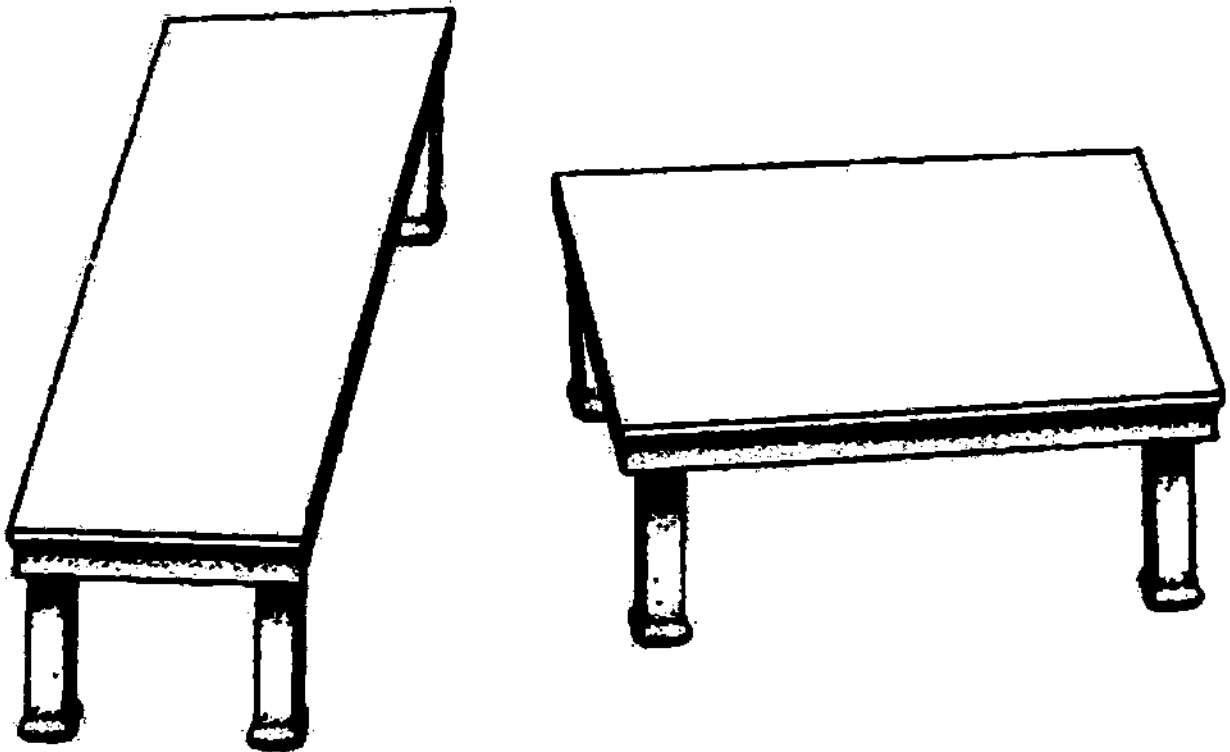
كيف حدث هذا؟ لا يمكن أن نلقي اللوم كله على الاقتصاد. بدأت أزمة المدخرات منذ فترة طويلة قبل التدهور الأخير. وفي عام ٢٠٠٥، كان معدل المدخرات الشخصية ١,٥٪ في الولايات المتحدة. وفي عام ٢٠١٢، كان ٢,٢٪ (بعدما فاق ٥,٥ ٪ في ذروة الركود الاقتصادي). ما الخطأ في تلك الصورة؟ نحن لا نعيش في عزلة. **نحن نعلم أننا بحاجة إلى مزيد من التوفير والاستثمار. فلماذا لا نقوم بهذا؟ ماذا يمنعنا؟**

دعونـا نبدأ بالاعتراف بأن البشر لا يتصرفون بعقلانيـة دائمًا. ينفق البعض منا الأمـوال على تذاكـر اليانصيب حتى لو كنا نعرف أن احتمـالات الفوز واحد من ١٧٥ مليـون، وأننا أكثر عرضة للخسـارة بمقدار ٢٥١ مرة. في الحقيقـة، إليك إحصائية ستدهشـك للغاية: تنفق الأسر الأمريكية العادية ألف دولار على اليانصيب في السنة الواحـدة. الآن، أول رد فعل لـي عندما سمعت هذا من صديقـي "شلومو بينارتزي"، أستـاذ دراسـة السلـوك فـي اقتصـادات السـوق بجامعـة كاليفورنيـا، كان: "هـذا مستحيـل!". فـي الواقع، كنت في ندوة من وقت قصيـر وسألت الحضور: كم شخصًا يقـوم بشـراء اليانصيب؟ في غرفة يوجد بها خمسـة آلاف شخص، أقل من خمسين شخصًـا رفعـوا أيديهم. إذا كان هنـاك خمسون شخصًـا فقط من أصل خمسة آلاف يشتـرون اليانصيب، والمتوسط هو ألـف دولار، إذن هناك أشخاص كثيرون يشترون أكثر من هذا الرقم بكثير. وبالمناسبة، قامت سنغافورة بتحديد الرقم؛ تنفق الأسرة العاديـة أربعـة آلاف دولار فـي السنة. هـل لديك أية فكـرة عن مقـدار المبلغ الذي

ستحصل عليه في النهاية إذا وضعت مبلغ ألف أو ألفين أو ثلاثة أو أربعة آلاف دولار جانبًا وتضاعفوا بمرور الوقت؟ في الفصل التالي، ستكتشف أنه يمكنك من خلال قدر قليل من المال أن تمتلك مبلغًا يتراوح من نصف مليون دولار إلى مليون دولار أو أكثر عند سن المعاش دون الحاجة إلى أي وقت لإدارة الأمر.

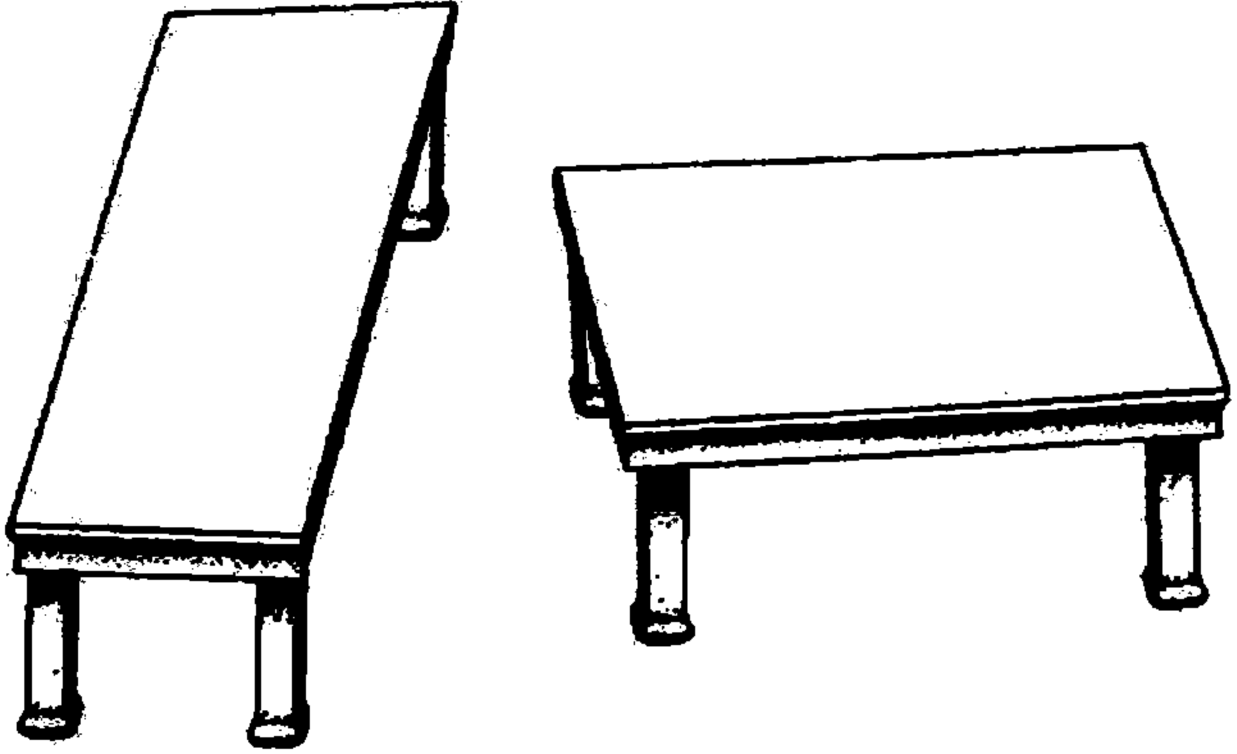
دعونا ننتقل إلى الاقتصاد السلوكي وَنَرَ إذا كان هناك بعض الحيل التي من شأنها أن تصنع فارقًا بين الفقر والثروة. حاول خبراء الاقتصاد السلوكي معرفة السبب وراء الأخطاء المالية التي نقوم بارتكابها، وكيفية تصحيحها حتى دون إدراكنا الواعي. هذا لطيف، أليس كذلك؟

قام "دان آريلي"، أستاذ الاقتصاد السلوكي الشهير بجامعة ديوك، بدراسة كيف تخدعنا عقولنا بانتظام. يتطور البشر اعتمادًا على رؤيتنا، وجزء كبير من عقولنا مكرس للرؤية. ولكن كيف تخدعنا أعيننا عادة؟ اطلع على الطاولتين المرسومتين أدناه.



إذا سألتك أي طاولة أطول، الطاولة المستطيلة على الناحية اليسرى أم الطاولة العريضة على الناحية اليمنى، فسيختار معظم الناس الطاولة الموجودة على الناحية اليسرى بشكل تلقائي. وإذا اخترت تلك الطاولة مثلهم، فستكون مخطئًا. فطول

الطاولتيـن واحد (قم بقياسهمـا بنفسك إذا كنت لا تصدقني). حسنًا؛ لنقم بتجربة هذا مجددًا.



أي طاولة أطول هذه المرة؟ ألن تتحدى أن الطاولة على الناحية اليسرى ما زالت هي الأطول؟ أنت تعرف الإجابة، ولكن عقلك يستمر في خداعك. الطاولة على الناحية اليسـرى لا تـزال تبدو أطول. عيناك لم تتفق مع عقلك. صـرح "آريلي" في واحد من مؤتمـرات تيد التي لا تنسى: "الحدس يخدعنا باستمرار وبشكل متسق ويمكن توقعه، ولا يمكننا فعل أي شيء حيال ذلك".

فـإذا ارتكبنا تلك الأخطاء فـي الرؤية، التي ليست لدينا مشكلـة بها من الناحية النظريـة، فمـا احتمالات ارتكابنا لأخطـاء أكثر في مجالات لسنـا جيدين فيها، مثل اتخـاذ القـرار المالي؟ سواء كنا نعتقد أننا نتخذ القـرارات المالية الصحيحة أم لا، لنفترض أننا نتحكم في القـرارات التي نتخذهـا. مع الوضع في الاعتبـار أن العلم يشير إلى أننا لا نسيطر عليها.

تمامًـا مثـل الخداع البصـرى الذي نتعرض لـه، أخبرني "آريلـي" في وقت لاحق فـي مقابلة شخصية بأنه يرى أن العديـد من أخطاء اتخاذ القرارات سببها "الخداع المعرفـي" ومن الأمثلـة على ذلك: إذا مررت بالإدارة المحليـة للمركبات الآلية غدًا وطُـرح عليك هذا السؤال: "هل تريد التبرع بأعضائـك؟" ماذا تتوقع أن يكون ردك؟ سيـرد بعضنا على الفور بـ نعم بالتأكيد، ويعتقدون أنهم يتصفون بالإيثار والنبل. وقد يتوقـف البعض ويفكـرون في بشاعة السؤال ومن ثم يرفضـون. وقد تتعثر وتقول إنك بحاجـة إلـى وقت للتفكيـر. بغض النظر عـن كل ذلك، أنت تفترض أن قرارك قائم علـى الإرادة الحرة. فأنت بالغ قادر وكفء، ومؤهل لتحديد ما إذا كنت تريد أن تتبرع بأعضائك لإنقاذ حياة الآخرين أم لا.

ولكن تلك هي الخلاصة: الأمر يعتمد على المكان الذي تعيش فيه. إذا كنت تعيش فـي ألمانيا، فإن احتمالية تبرعك بأعضائك تبلغ نسبتهـا واحدًا إلى ثمانية - حوالي ١٢٪ مـن السـكان يقومـون بالتبرع بأعضائهـم. أما فـي النمسا، الدولـة المجاورة لألمانيـا، ٩٩٪ من الناس يتبرعون بأعضائهم. وفي السويد، ٨٩٪ من الناس يتبرعون بأعضائهـم، وفي الدنمـارك، وصلت النسبة إلى ٤٪ فقط. إلى مـاذا يشير هذا؟ لم هذا التفاوت؟

هل هذا يرجع إلى الدين، أو عامل الخوف؟ هل الأمر يتعلق بالثقافة؟ لقد تبين أن الإجابة لا علاقة لها بشيء مما سبق. التفاوت الهائل في معدلات التبرع لا يمت بصلة بك بصفة شخصية أو بتراثك الثقافي؛ فالأمر كله يتعلق بالصياغة في استمارة إدارة المركبات الآلية.

فـي البلدان التي تشهـد أدنى معدلات التبـرع بالأعضاء، مثـل الدنمارك، هناك صنـدوق صغيـر مكتوب عليـه: "قم بوضع علامة هنـا إذا كنت ترغب فـي المشاركة ببرنامـج التبرع بالأعضاء". في البلدان التي تشهد أعلـى معدلات التبرع بالأعضاء، مثل النمسا، هناك لافتة صغيرة مكتوب عليها: "ضع علامة هنا إذا كنت لا ترغب في المشاركة ببرنامج التبرع بالأعضاء".

هذا هو السر! لا يحب أحد أن يضع علامة على الصناديق. الأمر ليست له علاقة بأننا لا نرغب في التبرع بأعضائنا. هذا العيب البسيط يصنع كل الفرق في العالم!

إذا كانـت المشكلـة هائلـة، فإننـا نميل للبقاء فـي أماكننا وعدم فعـل أي شيء. أو نفعـل ما كان مقـررًا لنا أن نفعله. وهـذا ليس خطأنا. الأمر يتعلـق بالطريقة التي

تقيدنا. مشكلة التبرع بالأعضاء لا تتعلق بأن الناس لا يهتمون، بل بكونهم يهتمون كثيرًا. القرار صعب ومعقد، والكثير منا لا يعرف ماذا يفعل. يقول "آريلي": **"ولأننا لا نمتلك أية فكرة حول ما نفعل، فإننا نصر على ما تم اختياره لنا".**

هذا الشعور بالجمود، أو التقاط ما تم اختياره مسبقًا لنا، يساعد على تفسير سبب استفادة ثلث العاملين الأمريكيين فقط من خطط التقاعد المتاحة. ويفسر أيضًا السبب وراء أن عددًا قليلًا جدًّا منا هو الذي يقوم بعمل خطة مالية لمستقبلنا. الأمر يبدو معقدًا. فنحن غير متأكدين مما يجب علينا القيام به؛ لذلك نسير حسبما يجرفنا التيار، أو لا نفعل أي شيء على الإطلاق.

أخبرني "آريلي" بأنه عندما يتعلق الأمر بالعالم المادي، فإننا نتفهم حدودنا ونبني حولها. نقوم باستخدام الخطوات، والسلالم، والمصاعد. ويضيف آريلي: "ولكن لسبب ما، عندما نصمم أشياء مثل العناية الصحية والتقاعد وسوق الأوراق المالية، ننسى حدودنا. أعتقد أننا إذا أدركنا قيودنا المعرفية بالطريقة نفسها التي ندرك بها القيود المادية، رغم أنها لا تبدو واضحة أمامنا بالطريقة نفسها، سيمكننا تصميم عالم أفضل".

تذكر ما قاله "راي داليو" عن الذهاب للغابة، كان أول سؤال سأله لنفسه هو: *"ما الذي أجهله؟"* إذا كنت تعرف حدودك، فإنه يمكنك التكيف والنجاح. وإذا لم تعرف حدودك، فستتأذى كثيرًا.

هدفي في هذا الكتاب هو إيقاظ الناس من غفوتهم ومنحهم المعرفة والأدوات اللازمة للتحكم الفوري في حياتهم المالية؛ لذلك وضعت خطة من شأنها أن تجعلك لا تتعثر بسبب تعقيدها، أو صعوبتها، أو احتياجها لوقت كبيرًا. لماذا؟ لأن، كما رأينا في استمارة إدارة المركبات الآلية، **التعقيد هو عدو التنفيذ**؛ لذلك، قمت بتقسيم هذه الخطة إلى سبع خطوات بسيطة وابتكرت تطبيقات قوية جديدة للهواتف الذكية، مجانية تمامًا، لإرشادكم. يمكنك تحميلها فورًا عن طريق زيارة الرابط التالي www.tonyrobbins.com/masterthegame. يمكنك متابعة التقدم الذي تحرزه، والاحتفال بانتصاراتك على طول الطريق. يقوم التطبيق بدعمك، والرد على أسئلتك، ويعطيك الدفعة عندما تكون بحاجة إليها. ولأنك قد تشعر بالحماس وتكون لديك أفضل النيات، ثم تأتي بضعة أمور تشتت انتباهك أو تتعرض لهجوم من الرغبة في البقاء مكانك ما يجعلك تحيد عن الهدف، فهذا النظام الآلي مصمم لهذا الغرض. وخمن ماذا هناك أيضًا؟ بمجرد أن تنتهي من شيء، فقد انتهيت منه

بالفعل. وبعد وضع خطتك قيد التنفيذ، ستكون مضطرًّا لقضاء ساعة واحدة فقط أو اثنتيـن في السنـة لتتأكد أنك على المسار الصحيح؛ لذلك، ليس هناك أي عذر لعدم البقـاء على الطريق نحو الأمن المالي الذي يدوم مدى الحياة، والاستقلال، والحرية - ولديك الكثير من الوقت للاستمتاع بالأشياء التي تهمك فعلًا.

أتمنـى أن يكـون عقلك الآن مليئًا بالعديد من الأفـكار. أعلم أنني قدمت لك حتى الآن معطيـات كثيرة يجب التفكير فيها، ولكني أتعهد بأن تكون هناك إنجازات دائمة فـي حياتك المالية، وأريد أن تكون لديـك رؤية واضحة عن الطريق الموجود أمامك. لذلك، هيا نأخذ جولة سريعة في الخطوات السبع البسيطة للاستقلال المالي.

إذا كنـت تنتمـي للجيل الذي تربى علـى المدونات والتغريـدات، فأظن أنك تقول الآتـي: "لماذا لم تقم بوضع تلك الخطوات السبـع البسيطة في فقرة واحدة، أو حتى فـي صورة مخطط معلومات بياني بدلًا من كل هذا الكتـاب؟" كنت أستطيع أن أفعل هـذا. ولكن معرفـة المعلومات ليست مثل *امتلاكها* واتباعهـا. المعلومات دون تطبيق أشبـه بالفقر المقعـر. وتذكر: نحن غارقون فـي بحر المعلومـات، ولكننا متعطشون للحكمة.

لـذا، أريـد منـك أنـك تحضر عقلـك لكل خطـوة من الخطـوات التاليـة. وبهذه الطريقـة، ستكـون جاهزًا لاتخاذ الإجـراءات الضرورية التي ستضمـن وصولك إلى طريق الاستقلال المالي.

هـذا الكتاب من شأنـه أن يجعلك تتحكم بموضوع سبب ألمًـا كبيرًا لأغلب الناس لأنهـم لم يخصصوا أي وقـت للتحكم في الأساسيات التي قـد تمكنهم من الحصول علـى حريتهم. ونقصد بالتحكم في الأمور التعمق فيها. يستطيع أي شخص أن يقوم بقـراءة شيء ما، وحفظه، والشعور بأنه تعلم شيئًا جديدًا، **ولكن التحكم في شيء ما يتطلب ثلاثة مستويات.**

الأول هـو الإدراك المعرفـي. ويعنـي قدرتك على فهم المبـدأ. ويستطيع أي منا فهمـه. ومعظمنا لديه بالفعل إدراك معرفي للتمويل الشخصي والاستثمار. ولكن هذا الفهم بالإضافة لقدر ضئيل من المال لا يساوي شيئًا؛ ما أعنيه، أن تلك المعلومات لا قيمة لها في حد ذاتها؛ إنها مجرد خطوة أولى.

ستحصـل علـى القيمـة الحقيقيـة عندمـا تصل إلـى الخطوة الثانيـة: التحكم العاطفـي؛ حيث تسمـع شيئًا مرارًا وتكرارًا، فيثير بداخلك مـا يكفي من المشاعر -

الرغبات، الجوع، الخوف، القلق - التي تشير إلى أنك الآن قادر على استخدام ما تعلمته بثبات.

ولكن **التحكم المطلق هو التحكم المادي.** وهذا يعني أنك لست مضطرًا للتفكير بما تفعل؛ فأفعالك هي طبيعة ثانية. **والوسيلة الوحيدة لتحقيقها هي التكرار الثابت.** علمني أستاذي العظيم، "جيم رون"، أن **التكرار هو أهم المهارات.**

سأعطيك مثالًا رائعًا للفترة التي شعرت فيها بالعجز في هذا المجال؛ ففي بداية العشرينات من عمري، قررت أنني أرغب في الحصول على الحزام الأسود في فنون الدفاع عن النفس، وكنت محظوظًا حيث قابلت الأستاذ الكبير "جون ري" وأصبح من أعزّ أصدقائي؛ فهو الرجل الذي جاء بلعبة التايكوندو إلى ذلك البلد وقام بتدريب "بروسلي" و"محمد علي كلاي" في ذلك الفن. أخبرته بأنني أرغب في الحصول على الحزام الأسود في أقصر وقت في التاريخ، وكنت على استعداد للقيام بأي شيء سواء كان ممارسة، أو التزامًا، أو انضباطًا لكسر الرقم القياسي. وافق على إكمال المشوار معي لاستكمال تدريبي. وكان الأمر غاية في القسوة والصعوبة! فكنت في كثير من الأحيان أنتهي من الندوة، ثم أصل في الساعة الواحدة لتلقي التدريب، ثم أعمل مع رئيسي لمدة ثلاث أو أربع ساعات أخرى، فأنام لأربع ساعات فقط على أقصى تقدير.

وفي ذات ليلة، بعد فترة طويلة من ممارسة الحركة نفسها ثلاثمائة مرة على الأقل، سألت معلمي أخيرًا: "أستاذي، متى يمكننا الانتقال إلى الحركة التالية؟" فنظر إليَّ بحدّة، وقال: "أوه، أيها الأحمق، تلك هي الحركة التالية. إن حقيقة كونك لا تعرف الفرق بين الحركة التي قمت بها في هذا الوقت والحركة التي قمت بها من قبل تظهر أنك ما زلت هاويًا. تلك هي الفروق الدقيقة بين المحترف والهاوي. والاحتراف يتطلب هذا المستوى من التكرار. فمع كل تكرار، أنت تتعلم المزيد"، قال هذا بابتسامة مرسومة على وجهه.

هل فهمت وجهة نظري؟ هذا الكتاب غير مصمم لمجرد تصفحه في فترة بعد الظهر.

في أثناء القراءة، ستلاحظ أن هذا الكتاب هو عكس أي شيء قابلته من قبل لأنه يعكس أسلوبي الفريد في التدريس. ستُطرح عليك الكثير من الأسئلة، وسترى أحيانًا بعض الحقائق والعبارات التي قرأت عنها من قبل. سيكون هناك الكثير من علامات التعجب! وهذا ليس خطأ في التحرير! إنها تقنية تهدف إلى توضيح الأفكار

الرئيسية وغرس المعرفة في عقلك، وجسمك، وروحك بحيث تقوم بالفعل بشكل تلقائي. وعندئذ ستبدأ في رؤية النتائج وحصد المكافآت التي تريدها وتستحقها.
هل أنت جاهز للتحدي؟

وتذكر: هذا ليس مجرد كتاب، بل مخطط. كل جزء من أجزاء هذا الكتاب من شأنه أن يساعدك على فهم أين أنت من الناحية المالية، وسد الفجوة بين مكانك الحالي والمكان الذي تريد الذهاب إليه. وهذا العمل من شأنه تسليحك، ليس لليوم فحسب، بل لبقية حياتك. أعلم أنك ستعود في مراحل مختلفة للارتقاء بالأمور إلى المستوى التالي.

الجزء ١:
أهلًا بك في الأحراش: نستهل الرحلة بهذه الخطوة الأولى

مثلها مثل جميع المغامرات الناجحة، سنبدأ بالحصول على اتجاه الرحلة. وفي الفصل الرابع من الجزء الأول، ستتعلم المزيد عن سيكولوجية الثروة، وما يمنعنا من المضي قدمًا، وبعض العلاجات البسيطة. ستكتشف ما تستثمر من أجله حقًا، وتطلق العنان لأفضل إستراتيجيات الإنجاز المالي. وبعدها، في الفصل التالي، نتطلق. **هنا ستبدأ بأول خطوة من الخطوات السبع البسيطة وستتخذ أهم قرار مالي في حياتك. تجب قراءة هذا الفصل.** ستتعلم كيف تكون، حتى بأصغر مبلغ من المال بالإضافة لقوة المضاعفة التي تعتبر معجزة، مستقلًا ماليًّا في حياتك دون الحاجة إلى جمع ثروة ضخمة من الدخل السنوي. ستقوم بتفعيل هذا النظام عن طريق اتخاذ قرار بتخصيص جزء من دخلك للادخار والاستثمار في الفائدة المركبة. لن تكون مجرد مستهلك في الاقتصاد، بل مالك أيضًا – مستثمر بحصة في المستقبل. ستتعلم كيفية بناء "ماكينة مال" آلية خاصة بك، نظام يقوم بتوليد دخل لك على مدى الحياة في أثناء فترة نومك.

الجزء ٢:
ادخل في خضم اللعبة: تَعَرَّفْ قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها

قد تكون سمعت هذا التعبير القديم: "عندما التقى صاحب المال بصاحب الخبرة، حصل صاحب الخبرة على المال، وحصل صاحب المال على الخبرة". الآن أنت قررت أن تصبح مستثمرًا، ويوضح هذا الجزء القواعد المهمة للعبة حتى لا تصبح فريسة في يد هؤلاء اللاعبين ذوى الخبرات. توضح تلك الخريطة طريق غابة الاستثمار الذي تحدث عنه" راي داليو"، وتم وضع علامة X على المناطق الأكثر خطورة. تلك هي أساطير التسويق - يطلق عليها البعض أكاذيب الاستثمار- والتي صممت على الأغلب كي تفصلك عن أموالك بشكل نظامي. ستعرف لماذا لا تتفق عائدات صناديق الاستثمار المشترك المعلن عنها مع العائدات التي تتلقاها في الواقع. أعرف أن هذا يبدو جنونًا، ولكن الرسوم بنسبة ١٪ التي تعتقد أنها التكلفة الإجمالية التي تدفعها هي فقط واحد من عشرة رسوم محتملة، وقد يعني هذا أن صناديق الاستثمار المشترك قد تكون تستولي على ستين بالمائة من عائداتك المحتملة بمرور الوقت! وتذكر، في هذا الجزء الصغير وحده، ستدخر ما بين **٢٥٠٠٠٠ دولار و ٤٥٠٠٠٠ دولار كحد أدنى،** دون الحصول على أي عائدات أفضل في فترة الاستثمار الخاصة بك. وستجد أن هذا المبلغ موثق - بناء على دراسات، وليس بناء على رأيي أو عملية حسابية هزلية. سنناقش أيضًا الخدع التي قد تكون جزءًا من صناديق الموعد المحدد والصناديق غير المحملة، وسنسلحك بإدراك حقيقي لكيفية حماية نفسك من الشركات التي تقوم بتصميم المنتجات والإستراتيجيات لتحقيق أقصى قدر من *الربح* لأنفسهم - وليس لك! وبنهاية هذا الجزء، ستنتقل للخطوة الثانية، حتى لو لديك مبلغ صغير من المال، ستستثمر مثل الخبير ببواطن الأمور.

الجزء ٣:
ما ثمن أحلامك؟
اجعل اللعبة قابلة للربح

سنكتشف معًا أحلامك المالية، وسنضع بعض الأهداف الواقعية التي تجعل اللعبة قابلة للربح. معظم الناس ليسوا على دراية بالمبلغ المطلوب لتحقيق الأمن المالي،

والاستقلال، والحرية. أو ربما تكون الأرقام العملاقة الموجودة في عقولهم مخيفة جدًّا وتمنعهم من أن يبدأوا حتى في وضع خطة للوصول إلى هناك. ولكن في الفصل الأول من الجزء الثالث، ستكتشف ما تريد حقًّا، وسيكون ذلك مثيرًا - خصوصًا عندما تكتشف أن أحلامك أصبحت أقرب مما تتخيل. فلن تحلم فقط، بل ستحول تلك الأحلام إلى حقيقة - وهي الخطة - الموجودة في الفصل الثاني من الجزء الثالث. ستكون هذه الخطة مختلفة بالنسبة لكل فرد؛ فلدينا برمجيات لوضع خطة معينة من أجلك. ويمكنك فعل هذا على الإنترنت أو عن طريق التطبيق الخاص بك؛ حيث يمكنك الاحتفاظ بهذه الخطة وتغييرها عدة مرات كما تريد حتى تجدها واقعية وقابلة للتحقيق. وإذا كنت غير قادر على تحقيق أحلامك بالسرعة الكافية، فسنوضح لك خمس طرق لتسريع العملية في الجزء الثالث. وعندما تتخذ الخطوة الثالثة، لن تعرف فقط كيفية بناء ثروتك، بل كيفية الاستمتاع بها أيضًا على طول الطريق.

الجزء ٤:
اتخذ أهم قرار
استثماري في حياتك

الآن أنت تفكر مثل العالم ببواطن الأمور، وتعرف قواعد اللعبة، وتعلمت كيف تجعلها قابلة للربح؛ لذا حان وقت اتخاذ أهم قرار استثماري في حياتك: أين تضع أموالك وبأي نسبة؟ توزيع *الأصول* هو ما نصحني به كل حائز على جائزة نوبل، أو كل مدير لصندوق التحوط، أو كل مستثمر مؤسسي متفوق، بلا استثناء، إنه المفتاح الرئيسي للاستثمار الناجح - بيد أنه حتى الآن ٩٩٪ من الأمريكيين تقريبًا لا يعرفون سوى القليل أو لا شيء عن توزيع الأصول هذا. لماذا؟ ربما لأنه يبدو معقدًا جدًّا. ولكن في الفصل الأول من الجزء الرابع، سأبسط الأمر وسأوضح لك أيضًا أين تذهب لتحصل على خبير ليساعدك على الإنترنت. توزيع الأصول السليم يعني تقسيم ما تستثمره في دلاء آمنة تمنحك راحة البال، مقابل دلاء أخرى أكثر خطورة ولكن لديها إمكانات أكبر للنمو؛ فهي قائمة الدلو الأعظم! وعندما تكمل الخطوة الرابعة، لن تعرف كيف تصبح غنيًّا فحسب، بل كيف تبقى غنيًّا أيضًا.

الجزء ٥:
الاستفادة من المزايا وترك العيوب:
ضع خطة للدخل مدى الحياة

ما فائدة الاستثمار إذا لم يكن لديك أي مال لإنفاقه؟ معظم الناس معتادون التركيز على وضع المزيد من المال في خطة تقاعد، أو بناء حسابهم التقاعدي، ونسوا أنهم سيحتاجون لسحب هذا المال ليكون هو الدخل في يوم من الأيام. ونظرًا لأن الحسابات البنكية تتقلب (تذكر، إنهم لا يرتفعون فقط!)، علينا أن نضع خطة دخل ونحافظ عليها. هل تتذكر عام ٢٠٠٨؟ كيف تحمي نفسك من الانهيار القادم؟ كيف قمت بإعداد محفظة مالية تجنبك الخسارة؟ كيف تعلم أن أموالك ستكفيك طوال حياتك، وهذا الأمر يعد من المخاوف الأولى للكثير من الناس؟ قد تنعم بحياة طويلة، ولكن قد لا تكون نعمة إذا نفد منك المال. في هذا الجزء، سنقدم أفكارًا محددة في شكل واحد من أفضل الأسرار في المجتمع المالي وسنساعدك على تطوير خطة دخل مضمونة على مدى الحياة - تدفق إيرادات معين من شأنه أن يشكل الأساس لراحة البال المالية الحقيقية. سنكتشف طرقًا مبتكرة لإيقاف الخسائر أو للحد منها وزيادة المكاسب - باستخدام أدوات الاستثمار التي يفضلها البنوك، والشركات الكبيرة، والبعض من أغنى الأفراد في العالم. ما الذي يعرفونه وأنت لا تعرفه؟ إنها طريقة الحصول على المزايا دون العيوب، والتأكد من أن مكاسبك الخاصة لن تضيع بسبب الضرائب.

الجزء ٦:
استثمر مثل الـ ٠,٠٠١٪
قواعد اللعبة التي يستخدمها المليارديرات

سنسمع عما هو جيد وما يمثل تحديًا حول حالة الاقتصاد العالمي - كيف وصلنا إلى هنا وما هو التالي - من بعض المفكرين المؤثرين والأكثر وضوحًا في العالم المالي. وبعدها ستقابل محترفي اللعبة، ١٢ فردًا من أصحاب أكثر العقول ذكاء ونضوجًا في مجال الموارد المالية، وستعلم ما أرشدهم خلال كل حالة اقتصادية. سنسأل "بول تيودور جونز" كيف حصل على عائد شهري بنسبة ٦٠٪ في عام ١٩٨٧ عن

طريق التنبؤ بالانهيار الذي وقع في يوم الاثنين الأسود عندما كانت السوق تحترق من حولـه. وكيف، بعد أحد عشر عامًا، كان قادرًا علـى كسب ٣٠٪ عندما خسرت السوق حوالـي ٥٠٪ وبدا العالم أنـه ينهار مرة أخرى. بالإضافة إلـى أننا سنبحث في كيفية تجنبـه الخسائر ونجاحـه في تحقيق أرباح علـى مدار ٢٨ سنة متتاليـة في كل سوق تتصـوره، دون أن يخسر مليمًـا واحدًا. بعض الأشخاص الذيـن ستلتقي بهم في هذا الجـزء مثل "**تشارلـز شـواب**"، و"**كارل إيكان**"، و"**تي بـوون بيكنـز**"، و"**راي داليو**"، و"**جـاك بوجـل**"، قد صارعوا في طريقهم للصعود - فلم يولدوا بملعقة من ذهب في أفواههـم. فماذا فعلوا ليكونوا فـي القمة؟ سنسألهم عن معنى المـال بالنسبة لهم، وسنختلس النظر إلى محافظهم الاستثمارية الفعلية. وبمجرد أن تنتهي من الخطوة السادسة، ستعرف أكثر عن كيفية استثمار هؤلاء الـ ٠٠١, ٠٪.

الجزء ٧:

فقط قم بذلك، واستمتع به، وشاركه

سنأتـي هنا بخطة عمل من شأنهـا أن تساعدك على عيش حياة أفضل، وأكمل، وأكثر ثـراء وبهجـة. وسنتكلم عما يجب فعلـه لتحتفظ بتركيـزك على الهـدف. وأؤكد لك أن عقلـك سينبهـر ببعض التكنولوجيـات الجديدة الخلابة التي مـن شأنها أن تجعل المستقبـل *القريب* أفضل مما تتخيل. وهذا علـى عكس ما يتخيله معظم الناس. وفقًا لاستطـلاع رأي أجرته كل من هيئة الإذاعـة الوطنية *وصحيفة وول ستريت، فإن* ٧٦٪ مـن الأمريكييـن يتوقعون أن حياة أطفالهـم ستكون أسوأ من الحيـاة التي يعيشونها! ولكنك ستحصل على نظرة المتعمق على بعض ما سيأتي من أكثر العقول عبقرية في عصرنـا. سنسمع أصدقائي أمثال "راي كرزويـل"، إديسون العصر الحديث، و"بيتر ديامانديز"، مؤسس منظمة إكس بريز، وهم يتحدثون عن التكنولوجيا الحديثة الآتية علـى الإنترنـت: الطابعـات ثلاثية الأبعاد التي تقـوم بتحويل جهـازك الشخصي إلى مصنـع، السيارات ذاتية القيادة، والهياكل الخارجية التي تمكن المرضي المصابين بشلل نصفي من المشي، والأطراف الصناعية المصنوعة من خلايا مفردة - والكثير مـن الابتكارات التي من شأنها أن تغير حياتنا بشـكل كبير إلى الأفضل في المستقبل القريـب جـدًّا. آمل أن يلهمك هذا كلـه، ويوضح لك أنك حتى لـو تعثرت ولم تستطع

تكوين المال الخاص بك، فلا يزال لديك نوعية حياة أفضل. وبالنسبة لأولئك أصحاب الموارد، أنت تبحث عن مستقبل بإمكانيات لا حدود لها.

سنختتم بالحقيقة البسيطة المتمثلة في أن سر الحياة هو العطاء: فمشاركة الآخرين لا تعطيك نوعية حياة أفضل فحسب، بل أيضًا تعطيك تجربة ممتعة. وستعرف المزيد عن التكنولوجيات الجديدة التي من شأنها أن تجعل العطاء مرحًا وغير مؤلم. وكما أنك تغذي عقلك وتبني ثروتك، فكل أملي أن تعمل جيدًا بما يكفي لمساعدة الآخرين. وتذكر، أنت شريكي في العطاء الآن. وأنت تقرأ هذا الكتاب، هناك شخص محتاج تم إطعامه.

لا أعتقد أن الناس يبحثون عن معنى الحياة بقدر ما يبحثون عن التجربة التي تجعلهم أحياء.

ـ جوزيف كامبل

لقد قمت بتبسيط وتوضيح تلك الخطوات السبع البسيطة نحو الاستقلال المالي بقدر الإمكان من أجلك. الآن الأمر متروك لك للقيام بالعمل واتباع كل خطوة من الخطوات السبع، لإنجاز مهمتك.

ماذا تحتاج للمضي قدمًا؟ ما الشيء الذي سيعود عليك بفائدة كبيرة؟ لنقم بوضع خطة بسيطة معًا الآن. قد يجلس البعض منكم ويقرأ الكتاب في عطلة نهاية الأسبوع – فإذا فعلت هذا، فأنت مجنون ومهووس مثلي تمامًا، أخ أو أخت على نفس طريقي! وإذا لم يكن لديك وقت خلال عطلة نهاية الأسبوع، فقم بقراءة فصل في اليوم أو جزء في الأسبوع. قم بالإبحار في الكتاب قليلًا لبضعة أسابيع وستنتهي منه. مهما تطلب الأمر.

تلك هي رحلة العمر، رحلة تستحق القيام بها! إذا كنت توافقني الرأي، فلتبدأ الرحلة!

الفصل ١-٣

استغل طاقتك:
اتخذ أهم قرار مالي في حياتك

نتجت ثروتي عن مزيج من العيش في أمريكا، وبعض جينات الحظ الموروثة، وأرباح الفائدة المركبة.

- وارن بافيت

دعونا نبدأ؛ فقد حان الوقت لنستهل رحلتنا مستفيدين من الطاقة الكامنة التي يمكنها تحقيق ثروة حقيقية لأي فرد، إنها ليست خطة سحرية ستحولك في الحال لشخص فاحش الثراء، وليست مثلما يعتقد معظم الناس أداة ستجعلنا مستقلين ماليًا أو أثرياء في زمن قياسي. يسعى معظم الناس إلى تحقيق "أهداف كبيرة" - أرباح مالية غير متوقعة - ثم يعتقدون أنهم سيكتفون بذلك.

ولكن الحقيقة المرة أننا نواجه الأمر، نحن لسنا على وشك كسب طريقة معينة للحصول على الثروة؛ فهذا خطأ يقع فيه معظم الأمريكيين. نعتقد أننا بمزيد من الجد في العمل، والاجتهاد فيه، وبالعمل لفترات أطول سنجعل أحلامنا المالية حقيقة، ولكن راتبنا وحده - مهما كان كبيرًا- ليس السبيل إلى ذلك.

تذكرت هذه الحقيقة الأساسية فقط عند زيارتي الأخيرة للاقتصادي الغني عن التعريف "بيرتون مالكيل"، مؤلف أحد الكتب الكلاسيكية في التمويل *A Random Walk Down Wall Street*. ذهبت لزيارة "مالكيل" في مكتبه في جامعة برينستون ليس فقط لأنني معجب بمسار عمله بل لأنني معجب أيضًا بأسلوبه الواضح. في كتبه ومقابلاته يتحدث دائمًا بشكل مباشر - وفي ذاك اليوم كان صريحًا ومباشرًا كعادته. أردت معرفة وجهة نظره في بعض المخاطر التي تواجه الناس في جميع مراحل حياتهم الاستثمارية. في النهاية، هذا الرجل هو من ساعد على تأسيس وتطوير مفهوم الصناديق المرتبطة بمؤشرات مالية - وسيلة للمستثمرين العاديين لمواكبة

(أو محاكاة) السوق، وسيلة يستطيع من خلالها أي فرد، بغض النظر عن مقدار المال المستثمر (وإن كان قليلاً)، امتلاك جزء من إجمالي سوق الأوراق المالية وامتلاك محفظة أوراق مالية متنوعة بدلاً من الانحصار في شراء بضع حصص صغيرة من الأسهم في شركة أو شركتين. اليوم تشكل تلك الفئة من الاستثمارات أكثر من ٧ تريليونات دولار على هيئة أصول! من بين جميع الشخصيات التي خططت لمقابلتهم من أجل هذا الكتاب، كان "مالكيل" أفضل المؤهلين لمساعدتي على فك رموز وشفرة الأحاديث التي تدور في وول ستريت، وتقييم المشهد الاستثماري الحالي.

ما الخطأ الذي يرتكبه معظمنا منذ بادئ الأمر في بداية مشواره؟ لم يتردد "مالكيل" للحظة عندما سألته هذا السؤال. وأجابني قائلاً إن أغلبية المستثمرين يفشلون في تحقيق الاستفادة الكاملة من القوة الخيالية لمضاعفة الفوائد (قوة تراكم الفوائد المتنامية).

إن الفائدة المركبة هي الوسيلة القوية التي قال عنها "ألبرت أينشتاين" ذات مرة إنها أهم اختراع في تاريخ البشرية جمعاء. ولكن إذا كانت رائعة إلى هذا الحد، أتعجب، لماذا لا يحقق الاستفادة الكاملة منها إلا قلة قليلة؟ لتوضيح القوة الأسيّة لتركيب الفوائد، حكى لي "مالكيل" قصة الأخوين التوءم "ويليام" و"جيمس" مع إستراتيجيات الاستثمار التي لا تختلف كثيرًا؛ فقد عرض هذا المثال في أحد كتبه، لذلك كان مألوفًا لي، ولكن سماعه وهو يرويها أمامي مباشرة كان تجربة غير عادية - الأمر أشبه بسماع "بروس سبرينجستين" وهو في الحادية والثمانين من عمره في أثناء عزفه في حجرة المعيشة الخاصة به لأغنية "Born to Run". تفترض القصة أن كلاً من "ويليام" و"جيمس" قد بلغ سن التقاعد ٦٥ عامًا - سن التقاعد التقليدي. وقد سبق" ويليام" أخاه بخطوة حيث فتح حساب التقاعد عند سن العشرين واستثمر سنويًا أربعة آلاف دولار على مدار الـ ٢٠ عامًا التالية. وعندما بلغ الأربعين توقف عن تمويل الحساب، ولكنه ترك الأموال تنمو في ظل بيئة معفاة من الضرائب بمعدل ربح ١٠٪ سنويًا.

بينما "جيمس" لم يبدأ الادخار للتقاعد إلا عند بلوغه الأربعين، في الوقت نفسه الذي توقف فيه أخوه "ويليام" عن تمويل حساب التقاعد. مثل أخيه، استثمر "جيمس" أربعة آلاف دولار سنويًا، بمعدل ربح ١٠٪، خالية من الضرائب، ولكنه استمر في الاستثمار حتى وقت تقاعده عند بلوغه ٦٥ عامًا، أي استثمر خلال خمسة وعشرين عامًا.

عند الحساب، "ويليام" صاحب المبادرة استثمر إجمالي ٨٠٠٠٠ دولار (٤٠٠٠ دولار سنويًا × عشرين عامًا بمعدل ربح ١٠٪)، بينما استثمر "جيمس" المتأخر ١٠٠٠٠٠ دولار (٤٠٠٠ آلاف دولار سنويًا × خمسة وعشرين عامًا بمعدل ربع ١٠٪)

من وجهة نظرك أي من الأخوين لديه مال أكثر في حسابه عند سن التقاعد؟

كنت أعلم ما يقصده "مالكيل"، لكنه روى القصة بأسلوب ممتع ومثير كأنه يحكيها لأول مرة. وكانت الإجابة بما لا شك فيه هي **الأخ الذي بدأ استثماره في وقت مبكر بمبلغ أقل من المال**. ما مقدار الزيادة التي وجدها في حسابه؟ عليك أن تخمن: ٦٠٠٪ *زيادة!*

الآن، عد لحظة إلى الوراء وضع تلك الأرقام ضمن سياق معين. إذا كنت من مواليد الألفية، أو من مواليد ما بعد جيل الطفرة السكانية، أو حتى من مواليد فترة طفرة المواليد أعر انتباهك لهذه الرسالة - واعلم أن هذه النصيحة تنطبق عليك تمامًا، بصرف النظر عن موضعك من الإطار الزمني الخاص بك. إذا كنت في الخامسة والثلاثين من عمرك وفجأة أدركت مميزات الفائدة المركبة، فتتمنى لو بدأت في سن الخامسة والعشرين. بينما إذا كنت في الخامسة والأربعين من عمرك فستتمنى لو بدأت وأنت ابن الخامسة والثلاثين. بينما إذا كنت في مرحلة الستينات أو السبعينات من العمر فمن البديهي أنك ستفكر في كم الأموال التي كان من الممكن جمعها وإدرارها فقط لو كنت بدأت الادخار في بداية فترة الخمسينات أو الستينات من عمرك وهكذا.

في مثال "مالكيل" كان "ويليام"، **المستثمر الواعي الذي بدأ استثماره في وقت مبكر وتوقف عن الادخار قبل أن يبدأ أخوه، هو من انتهت به الحال بتكوين نحو ٢,٥ مليون دولار.** على الجانب الآخر، كان "جيمس"، **الذي ظل يستثمر حتى سن الخامسة والستين من العمر، هو الذي ادخر أقل من ٤٠٠,٠٠٠ دولار. هناك فرق شاسع بين المبلغين تبلغ قيمته حوالي مليوني دولار!** يرجع السبب في ذلك لأن "ويليام" استطاع الاستفادة من القوة الرائعة للفائدة المركبة لمدة نحو ٢٠ عامًا إضافية: ما منحه حصانة - وتسبب في تحمله نفقات حفلات عشاء العائلة بقية حياته.

من يصل لقمة الجبل لا يقع هناك.

- فينس لومباردي

ألـم تقتنع بعد بأن الفائـدة المركبة، مع مرور الوقت، هي الحـل الأضمن لتنمو بذور *أموالـك* وتصبح *محصولًا وفيرًا للأمن المالي* الذي ستحتـاج إليه لتلبية احتياجاتك المستقبليـة؟ شاركنـي "مالكيل" قصـة مفضلة أخرى لتوضيح رؤيتـه، وهذه القصة مختـارة مـن كتب التاريخ لدينا. عندمـا توفي "بنجامين فرانكليـن" في عام ١٧٩٠، تـرك نحـو ١٠٠٠ دولار لمدينتي بوسطن، وفيلادلفيا. وحـددت وصاياه بعض الأمور: علـى وجه التحديد، يجب أن تستثمر الأموال ولا يمكن الإنفاق منها إلا بعد مرور ١٠٠ عام. وعندما يحين ذلك الوقت، يجب على كل مدينة أن تسحب بحد أقصى ٥٠٠٠٠٠ ألـف دولار وتنفقها علـى مشروعات الأعمال العامة. وأية أمـوال متبقية في الحساب ستظل كما هي دون مساس لمدة ١٠٠ عام أخرى. وأخيرًا، بعد مرور نحو ٢٠٠ عام من وفاة "فرانكلين"، **فترة من الوقت شهدت نمو الأسهم بمعدل فائدة مركبة بلغ ٨٪**، أصبـح من حق كل مدينـة أن تحصل على الحساب بأكمله – **الـذي بلغ في عام ١٩٩٠ حوالـي ٦,٥ مليـون دولار**. تخيـل أن ١٠٠٠ دولار **قد نمت لتصبـح** ٦,٥ مليون دولار بدون إضافة أية مبالغ إضافية على مدار هذه الأعوام.

كيف ربت تلك الأموال؟ من خلال قوة الفائدة المركبة فقط لا غير!

ما لا شك فيه أن ٢٠٠ عام بالفعل فترة طويلة جدًا – ولكن **بمعدل عائد يصل إلى ٣٠٠٠٪** فإنها فترة تستحق الانتظار.

يوضـح لنا مثالًا "مالكيل" ما نعلم صحته جيدًا من صميم قلبنا: **أن الدخل الذي نكسبه لن يسد أبدًا تلك الفجوة بين موضعنا الحالي والمكان الذي نريد أن نصل إليه**؛ لأن دخلنا لا يضاهي أبدًا قوة الفائدة المركبة!

المال أفضل من الفقر، فقط إذا استخدم لأهداف مالية.

– وودي آلن

هـل ما زلت لا تصدق إنك تستطيـع إيجاد طريقك لتحقيق الاستقـلال المالي؟ لنلق نظرة سريعة على كيفية نجاح ذلك مع بعض الأشخاص الأعلى أجرًا في العالم:

يحصل لاعب البيسبول الأسطوري "كيرت شيلينج" على أجر يتخطى المائة مليون دولار في مهنة خيالية لا تقتصر على بطولة عالم واحدة بل اثنتين لفريق ريد سوكس بوسطـن. ولكنه بدأ بعد ذلك استثمار مدخراته فـي مشروع ألعاب الفيديو ولكن هذا

المشروع تسبب في إفلاسه - فضلًا عن شعوره بالانهزام؛ فقال لشركة إيه إس بي إن: " لم أعتقد يومًا أنك تستطيعين هزيمتي. لقد خسرتُ".

والآن يغرق "شيلينج" في ديونه البالغة نحو ٥٠ مليون دولار.

كانت "كيم باسنجر" إحدى أكثر الممثلات شهرة في جيلها؛ حيث كانت تشعل شاشات السينما بأدوارها اللامعة والمؤثرة في أفلام مثل (*تسعة أسابيع ونصف*، *وباتمان*، *و إل إيه سري للغاية*) تلك الأدوار التي جعلتها تفوز بجائزة الأوسكار كأفضل ممثلة مساعدة. في ذروة شعبيتها نجحت "باسنجر" في جني أكثر من عشرة ملايين دولار عن كل فيلم لها؛ لتوضيح الأمر أكثر كان لديها من الأموال ما يكفي لإنفاق عشرين مليون دولار لشراء بلدة كاملة في جورجيا.

ولكن انتهى بها الأمر بإشهار إفلاسها.

باع كلٌّ من "مارفن جاي"، و"ويلي نلسون"، و"إم. سي. هامر"، و"ميت لوف" الملايين من الألبومات ومُلئت المسارح بالمعجبين المحبين لهم. هل تعرف "فرانسيس فورد كوبولا"؟ المخرج، الذي جعل المسارح تكتظ بالمشاهدين القادمين لحضور فيلم *العرّاب*، أحد أهم الأفلام الأمريكية التي نجحت ولو لوقت قصير في تصدر قائمة عرض الأفلام مسجلًا إيرادات قياسية بلغت نحو مائة وتسعة وعشرين مليون دولار.

فكل واحد من هؤلاء وقع في شرك الإفلاس - أما "كوبولا"؛ فقد أفلس ثلاث مرات! حتى "مايكل جاكسون"، "ملك موسيقى البوب" الذي ذكرت التقارير أنه سجل عقدًا بلغت قيمته واحد بليون دولار وباع نحو سبعمائة وخمسين مليون شريط، في عام ٢٠٠٧ أشرف على حافة الإفلاس، عندما فشل في سداد قرض بقيمة خمسة وعشرين مليون دولار قد حصل عليه من أجل مزرعة نيفرلاند رانش. *كان" جاكسون" ينفق الأموال كأنها لن تنفد أبدًا - إلى أن نفدت فعلا*. وعند وفاته في عام ٢٠٠٩، ورد أنه مدين بنحو ٣٠٠ مليون دولار.

هل تعتقد أن أحد هؤلاء النجوم اللامعين تخيل أن يأتي يوم ما تتوقف فيه الأموال عن التدفق؟ هل تعتقد أنهم *فكروا* في مجرد الاستعداد لذلك اليوم؟

هل لاحظت يومًا أنه بغض النظر عن قيمة راتبك، فإنك ستجد طريقة لإنفاقه؟ من خلال هذا، يتضح لنا أنني أنا وأنت لسنا وحدنا. فكل واحد منا يعيش وفقًا للوسائل المتاحة له، وأخشى أن يكون هناك البعض ممن يحاولون العيش فيما

يفـوق تلك الوسائل المتاحة لهم. ونرى ذلك غالبًا في حياة المشاهير الذين تعرضوا لأكبر السقطات ـ مثل الملاكمين المحترفين الذين حققوا ثروة تفوق أحلامهم وذاع صيتهم بدرجة كبيرة. ألقِ نظرة فقط على محطات النجاح والفشل في الحياة المهنية والحياة الاجتماعية لبطل الملاكمة السابق في الوزن الثقيل "مايك تايسون" الذي نجح في أثناء شهرته في جمع ثروة كبيرة تفوق أي ملاكم آخر في التاريخ؛ فقد جنى نحو نصف مليار دولار، لكنه أفلس في النهاية.

ولكـن البطل المصنـف رقم خمسة في بطولة العالم "فلويـد مايويذر" الابن كان علـى وشك تحطيم الرقم القياسي لمكاسب "مايك تايسـون". مثل "تايسون"، قاتل "مايويذر" كادحًا منذ بدايته ليشق طريقه. سجل في سبتمبر عام ٢٠١٣ محفظة مالية مضمونـة بقيمة ٤١,٥ مليون دولار لمباراته ضـد "سول ألفاريز" – قيمة قد ارتفعت إلـى أكثـر من ٨٠ مليـون دولار مستندة إلى السـداد بناء على إجمالـي المشاهدات. وكان هـذا المبلغ مقابـل معركة واحدة فقط! قبل هذا اليـوم العظيم؛ كان قد تصدر بالفعـل قائمة "الخمسين الأوفـر حظًا" – قائمة تصنف الرياضييـن الأكثر ثراءً في الولايات المتحدة الأمريكية – التي تصدرها مجلة سبورتس اليستريتد. على المستوى الشخصـي أحب "مايويذر"؛ فهو رياضي موهوب بالفطـرة، ويحافظ على أخلاقيات العمـل وهي صفة لا يتمتع بها سوى قلة. وهو أيضًـا سخي للغاية مع أصدقائه؛ فهناك الكثير من الصفات الحميدة في هذا الرجل! بالرغم من كدح "مايويذر" لتصدر هذه القائمـة فيما سبـق، فإنه خسر ثروته نتيجة الإنفاق المسـرف والاستثمارات السيئة. كمـا ذكر عنه أنه ينفق إنفاقًا مستهترًا؛ فمن المعروف أنه كان يحمل حقيبة ظهر بها مليون دولار نقدًا ـ تحسبًا إذا ربما أراد تقديم تبرع طارئ لشركة لويس فويتون.

مثل الكثير من النـاجحين، يتمتع البطل بذكاء خارق، وأتمنى أنه في الوقت الحاضر يتبـع ممارسات استثمارية أفضل، ولكـن وفقًا لكلام شريك "مايويذر" السابق فيفتي سنـت، فهـذا البطل ليس لديه دخل خارجـي آخر بعيدًا عن دخـل الملاكمة. يلخص مغنـي الراب فيفتي سنت الإستراتيجية الماليـة لهذا البطل في كلمات بسيطة قائلًا: "إنهـا معركة، احصل على المـال، وأنفقه، وقاتل، ثم قاتل مـن جديد، واحصل على المال، وأنفقه، وقاتل".

ألا تبدو هذه الإستراتيجية بلهاء؟ يؤسفني أننا جميعنا لجأنا لهذا النهج في إحدى مراحل حياتنا؛ *جد في العمل، واكسب الأموال ومن ثم أنفقها، ومن ثم أعد الكرة مرة أخرى وهكذا* - فهذه الوتيرة هي النهج الأمريكي في الإنفاق!

قبل أن تتحدث استمع. قبل أن تكتب فكر. قبل أن تنفق المال اكسبه. قبل أن تستثمر أموالك ادرس الأمر جيدًا. قبل أن تنتقد تمهل. قبل أن تدعو سامح. قبل أن تستسلم حاول. قبل أن تتقاعد ادخر. قبل أن تموت أعطِ.

- ويليام إيه. وورد

وهنا يأتي دور السؤال الذي لا يُقَدَّرُ بثمن: إذا لم يستطع هؤلاء الأفراد استغلال مواهبهم وما لديهم من نعم *لشق طريقهم لتحقيق الاستقلال المالي*، فكيف تتوقع أن تشق أنت طريقك نحو ذلك؟

لن تستطيع.

ولكن ما *تستطيع* فعله حقًا هو أن تُحدث تغييرًا طفيفًا في الإستراتيجية وتتبنى طريقة تفكير جديدة تمامًا. يجب أن تتحكم في دفة الأمور وبالقوة الأسية للفائدة المركبة. هكذا ستتغير حياتك! **يجب عليك أن تنتقل من مرحلة العمل لمجرد جني المال للعالم الذي يعمل المال فيه لأجلك.**

حان الوقت للتخلي عن مقعد المشاهد والنزول لساحة المعركة - لأننا في نهاية المطاف يجب أن نكون مستثمرين إذا أردنا تحقيق الاستقلال المالي.

أنت بالفعل تاجر مالي. ربما لم تفكر في الأمر من هذا المنظور من قبل، لكن إن كنت تعمل من أجل كسب العيش، فأنت تتاجر بوقتك مقابل جني المال. صراحة، إن هذا أسوأ نوع من أنواع التجارة. هل تعلم السبب؟ لأنك ببساطة تستطيع أن تكسب مزيدًا من المال لكن لن تستطيع إيجاد مزيد من الوقت.

لا أريد أن أبدو مثل واحد من تلك الإعلانات التجارية المستدرة للدموع التي تقوم بها شركة ماستركارد، لكننا نعلم جيدًا أن الحياة ما هي إلا لحظات لا تقدر بثمن. لحظات ستفتقدها إذا كنت تتاجر بوقتك مقابل المال.

ما لا شك فيه أننا جميعًا نحتاج، من وقت لآخر، للاعتذار عن حضور حفل ما عندما ينادينا واجب العمل؛ ولكن ذكرياتنا الثمينة لن تنتظرنا لنحظى بها.

ضَيِّع الكثير من تلك اللحظات التي لن تُعَوَّضَ وستجد نفسك تتساءل بعد كل ذلك، ما الذي تعمل *حقًا* لأجله.

آلات الصراف الآلي الأمثل

إذا لم تكن بطل العالم في الملاكمة وتحمل حقيبة ظهر بها الآلاف من الأوراق المالية، فأين تذهب إذا احتجت إلى المال؟ أي نوع من آلات الصراف الآلي ستلبي احتياجك لإتمام هذه المعاملة؟

أتحداك الآن، إن أول "آلة نقود" في حياتك هي *أنت*. قد يكون لديك بعض الاستثمارات، لكن دعنا نفترض أنك تستثمر بدون الاعتماد على ريع هذه الاستثمارات باعتباره دخلاً لك. فإذا توقفت عن العمل، فستتوقف آلة النقود، ومن ثم سيتوقف التدفق النقدي، وبالطبع سيتوقف دخلك، في واقع الأمر، سيصل عالمك المالي لحائط سد؛ فهذه اللعبة لعبة خاسرة، بمعنى أنك تحصل منها على ما قدمته لها للتو.

انظر للأمر من هذا المنظور: أنت بمثابة آلة صراف آلي من نوع آخر - فقط في حالتك، قد يذكرك ذلك بنوع التجارة الخاسرة التي تحدثنا عنها من قبل "الوقت مقابل المال". لقد أصبحت آلة **مضادة للوقت**. قد يبدو ذلك كالخيال العلمي، لكن بالنسبة للكثير منكم، هذه هي الحقيقة. لقد وضعت نظامًا جديدًا لنفسك بمقتضاه تستبدل الأمور ذات القيمة الأكبر (الوقت) في مقابل ما تحتاج إليه أكثر (الدخل). إذا رأيت أن هذا الكلام ينطبق عليك، فتأكد أنك ستكون الطرف الخاسر بهذه الصفقة.

هل اتضح الأمر الآن؟ **إذا توقفت عن العمل، فستتوقف عن جني الأموال**؛ لهذا دعنا نخرجك من هذه المعادلة ونبحث عن أسلوب بديل: **دعنا نجعل آلة النقود بديلًا لك ولنبحث عن طريقة تجعلها تجني النقود وأنت نائم**. فكر في الأمر كأنه عمل إضافي، بدون موظفين، وبدون رواتب، وبدون نفقات عامة. كل ما تحتاج إليه فقط مخزون "النقود" الذي ستضعه في هذه الآلة. وفي النهاية ما المنتج الذي ستحصل عليه؟ **تيار دخل متجدد لن ينضب أبدًا حتى إن عشت مائة عام. وما مهمته؟** أن تحقق الاستقلال المالي لك ولعائلتك - أو لعائلة المستقبل، إن كنت لم تؤسس أسرة حتى الآن.

يبدو الأمر رائعًا، أليس كذلك؟ إذا وضعت هذه *الآلة المجازية* وشغلتها بشكل صحيح، يومًا ما ستتحمل قوة آلاف المولدات. ستعمل على مدار الأربعة والعشرين ساعة، طوال ٣٦٥ يومًا بالسنة ويومًا إضافيًّا خلال السنوات الكبيسة - وأيضًا خلال يوم الاستقلال الأمريكي "في الرابع من يوليو".

اطلع على الصور التالية، وستفهم بشكل أفضل كيفية تحقيق ذلك.

كما ترى، لا تستطيع "الآلة" أن تبدأ في العمل حتى تتخذ أنت القرار المالي الأهم في حياتك كلها. أي قرار؟ القرار المتعلق بهذا الكم من راتبك الذي ستقرر الاحتفاظ به. كم ستدفع لنفسك ـ أقصى حد ممكن تخصصه لنفسك ـ قبل أن تنفق دولارًا واحدًا على نفقات المعيشة اليومية؟ ما المبلغ الذي ستقرر عدم *الاقتراب* منه مهما حدث في حياتك؟ أريد منك حقًا أن تفكر بجدية في هذا الرقم لأن الجزء المتبقي من حياتك يتوقف على قرارك بالاحتفاظ بنسبة من دخلك اليوم كي يتوافر لك المال دومًا في المستقبل. الهدف من هذه الخطوة هو تمكينك من التقدم على السلم المتحرك (السلم المالي) من الدرجة التاسعة للدرجة الخامسة كي تشق طريقك لتحقيق الاستقلال المالي. الطريقة المثلى لسلك هذا المسار هي أن تتخذ هذا القرار وتبدأ في الاستفادة من قوة الفائدة المركبة التي لا تضاهيها قوة أخرى. والأمر الأعظم بشأن هذا القرار أنك *أنت* من سيتخذه. *أنت*! لا أحد غيرك!

لا أستطيع تحمل مضيعة وقتي في جني الأموال.

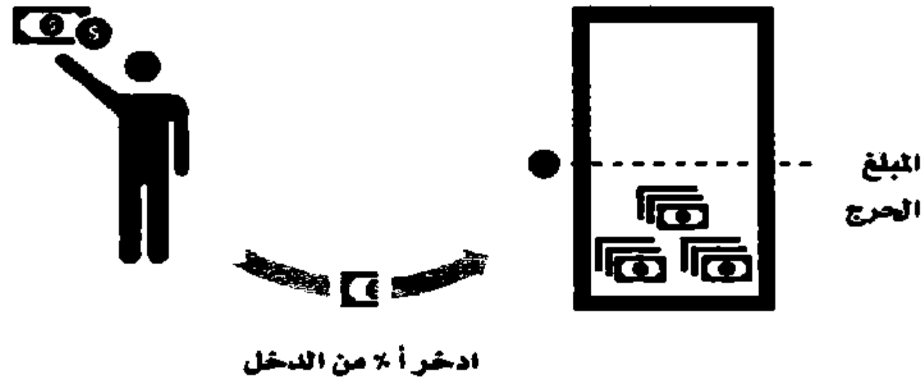
ـ جين لويس أجاسيز

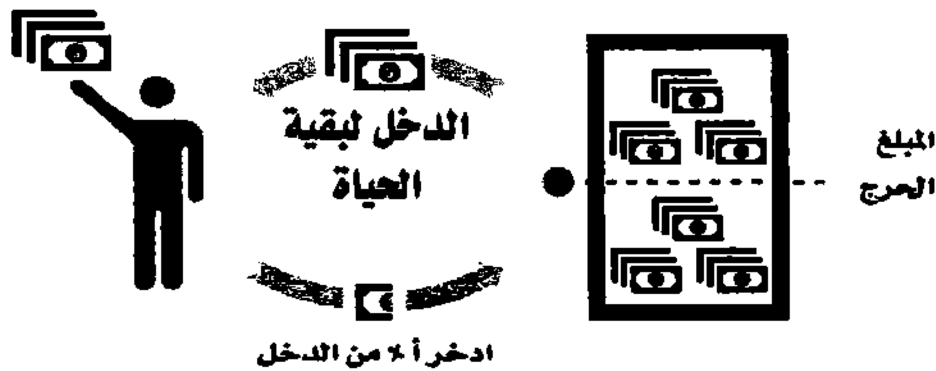
فلنخصص مزيدًا من الوقت لهذه الفكرة لأن المبلغ الذي ستقرر الاحتفاظ به جانبًا هو أساس خطتك المالية كلها. لا تفكر في هذا المبلغ باعتباره مدخرات! بل أنا أطلق عليه اسم صندوق **الاستقلال المالي الخاص بك**؛ لأنه سيمنحك استقلالك المالي في وقتك الحالي وفي المستقبل. أريد منك أن تفهم جيدًا أن هذا المبلغ يمثل حصة فقط مما تكسبه؛ فهو لك ولعائلتك. احتفظ بنسبة محددة مما تجنيه كل مرة ومن ثم استثمرها استثمارًا ذكيًا، ومع مرور الوقت ستبدأ في عيش حياة حيث يعمل المال لأجلك وليس العكس. ولن يأخذ الأمر وقتًا طويلًا فهو كالسحر.

ولكن قد تسأل: "ولكن "توني" من أين سأحصل على المال الذي سوف أدخره؟ فأنا بالفعل أنفق كل ما أحصل عليه". سنتطرق لاحقًا لأساليب غير عادية ومبسطة بشأن كيفية جعل عملية ادخار الأموال غير مؤرقة. ولكن الآن اسمحوا لي بأن أذكركم بصديقتي "أنجيلا" التي أدركت أنها تستطيع قيادة سيارة جديدة بنصف الأموال التي كانت تنفقها على سيارتها القديمة. حسنًا، خَمِّنْ، ماذا فعلت بنصف المال الذي

كانت تدفعه؟ لقد وضعته في صندوق الاستقلال المالي الخاص بها - استثمارها للحياة. عندما بدأنا، اعتقدت أنها لا تستطيع ادخار أي شيء، وبعد ذلك أصبحت تدخر نسبة ١٠٪ من دخلها. وبعد ذلك أضافت نسبة ٨٪ من مدخراتها الناجمة عن قلة نفقات السيارة لأهداف قصيرة الأجل أيضًا! ولكنها لم تقترب من نسبة ١٠٪ من دخلها التي خصصتها لمستقبلها أبدًا.

آلة النقود





في النهاية، لا يهم المبلغ الذي تجنيه. كما رأينا، إذا لم تخصص منه نسبة ثابتة تتركها جانبًا، فستخسره كاملًا. ولكن أنت لن تحتفظ بهذه النسبة جانبًا تحت الفراش. لكنك ستراكم هذه النسبة في بيئة آمنة وستقدم لك فرصة لتنمية هذا المال. ستستثمر أموالك، وإذا اتبعت قوانين قوة المال المذكورة هنا، فسترى هذه

الأمـوال وهي تنمو وتصبح مبلغًـا كبيرًا جدًّا، وسيدر هذا المبلغ فيما بعد فائدة تكفي لتزويدك بالدخل الذي ستحتاج إليه لبقية حياتك.



" أريد إيداع أموال".

قد تكون سمعت بعض المستشارين الماليين يطلقون على هذه الكومة من الأموال *سلة مدخـرات* التقاعد. إنها بالفعل سلة *مدخرات* التقاعد، ولكني أنا أطلق عليها آلة النقـود الخاصة بـك لأنه ما دمت تمدها بالأموال وتديرهـا بحرص، فستنمو وتصبح مبلغًـا حرجًا: كومة آمنة من الأصول المستثمرة في بيئة محمية من المخاطر ومعفاة مـن الضرائب، وتوفر لـك تلك الأصول ما يكفـي من المال لسـداد نفقاتك اليومية، والوفـاء باحتياجاتك المتزايدة يومًا بعد يوم، وتلبية نفقاتك في الأيام العصيبة التي ستمر بها عند تقاعدك.

هـل يبدو الأمر معقدًا؟ بالعكس إنه في الواقع بسيط جدًا. وها هي طريقة بسيطة لتوضيحه أكثر: تخيل صندوقًا تملؤه بمدخرات الاستثمار. ستضع فيه نسبة من راتبك في كل شهر- نسبة محددة *ستقررها* مسبقًا. **أيًا كان الرقم، فلا بد أن تلتزم به. في أوقات الضيق والفرج مهما اشتد الأمر ومهما بلغت الحاجة. لماذا؟ لأن قوانين الفائدة المركبة تعاقب على أي تقصير حتى إن تمثل في عدم دفع إسهام شهر واحد فقط.** لا تفكر في الأمر من منظور ما تستطيع ادخاره جانبيًا - فمن المؤكد أن هذا سيضعف من عزيمتك. ولا تضع نفسك في موقف تشعر فيه بأنك قد تتوقف عن الادخار (أو حتى قد تسحب من مدخرات) إذا تعثرت في بعض الأشهر أو إذا قل راتبك.

ما النسبة الأنسب لك؟ هل هي ١٠٪؟ أم ١٥٪؟ ربما تكون ٢٠٪؟ لا توجد إجابة صحيحة هنا - فإجابتك الصحيحة تتوقف على حالتك. ما الذي يمليه عليك إحساسك الداخلي؟ ماذا عن قلبك؟

إذا كنت تبحث عن النصح والإرشاد في ذلك الأمر، يقول الخبراء إنه من الأفضل أن تخطط للادخار بحد أدنى ١٠٪ من راتبك الشهري، على الرغم من ذلك قد يكون في وضعنا الاقتصادي الحالي نسبة ١٥٪ أفضل بكثير، بخاصة إذا كان عمرك أكثر من ٤٠ عامًا. (ستعرف السبب وراء ذلك في الجزء الثالث).

هل يستطيع أحد تذكر أوقات اتسمت باليسر

وبوفرة المال؟

- رالف والدو إيمرسون

الآن قد تقول في قرارة نفسك: " يبدو هذا الأمر رائعًا نظريًا يا "توني"، ولكنني مثقل الكاهل بسبب كثرة المسئوليات. وكل قرش سيحدث فارقًا معي". ولن تكون الشخص الوحيد الذي سيفكر بهذه الطريقة. يعتقد الكثير من الناس أنهم غير قادرين على الادخار. ولكننا في الواقع لا يمكننا تحمل فكرة عدم الادخار. صدقني، جميعنا نستطيع إيجاد هذا المال الإضافي الذي يمكن ادخاره الآن في هذه اللحظة إذا اضطررنا حقًا لذلك وواجهنا أمرًا طارئًا! المشكلة تتلخص في ادخار المال لأنفسنا في المستقبل؛ لأننا لا نستطيع تخيل أنفسنا في المستقبل. ولهذا لا يزال الادخار يبدو

أمـرًا صعبًا حتى مع علمنا أن هذا المال قد يشكل الفرق بين التقاعد متمتعين براحة داخلية في بيوتنا والموت مفلسين بعد الحصول على دعم مادي قليل من الحكومة.

لقـد تعلمنا بالفعـل كيف أن الاقتصاديـين السلوكيين قد درسـوا طريقة خداعنا لأنفسنـا فيما يتعلـق بالأموال، ولاحقًا في هذا الفصـل سأشارككم بعض الطرق التي يمكننـا خـداع أنفسنا بهـا لنتقدم علـى فعل الصـواب تلقائيًّا! **ولكنَّ هنـاك مفتاحًا للنجـاح: لابـد أن تدخـر تلقائيًـا.** فكما قـال لي "مالكيل" خلال زيارتـي له: "أفضل طريقـة للادخار هي عندما لا ترى المال في يديـك". وأوافقه الرأي تمامًا. فبمجرد عـدم رؤيتـك للمال في يديـك، ستذهل بكـم الطرق التـي ستجدها لتعديـل إنفاقك ليناسب ما معك من المال.

سأريـك لاحقًـا بعض الطـرق البسيطـة الرائعة لادخـار أموالك تلقائيًـا قبل أن تحتفظ بها حتى في محفظتك أو في حسابك الجاري. لكن أولًا، لنلق نظرة على بعض الأمثلـة الواقعية لبعضـ الأشخاص الذين كانوا يعيشون علـى راتبهم وينفقونه كاملًا واستطاعوا الادخار وتكوين ثروة حتى عندما كانت الظروف ضدهم.

توفير الملايين

بذل "ثيودور جونسون"، الذي عمل في البداية مع شركة يونايتد بارسل سيرفس (يو بي إس) المنشأة حديثًا في عام ١٩٢٤، الكثير من الجهد وترقى في المناصب بالشركة. **ولـم يحصل أكثر مـن ١٤٠٠٠دولار سنويًا، ولكن أقدم لكـم الوصفة السحرية: كان "ثيـودور" يحتفـظ بنسبـة ٢٠٪ من كل راتب يحصل عليه ومـن كل مكافأة سنوية، ويستثمرهـا فـي أسهم الشركة.** كان لديه رقم في رأسه، نسبة من الراتب يعتقد أنها كافيـة لتحقيق الأمان لعائلتـه - كما ستفعل أنت عند الانتهاء مـن هذا الفصل - لذا التزم بها دائمًا.

مـن خلال تقسيم الأسهم والصبر الجميل، تحقق مـراد "ثيودور جونسون" **في النهايـة ورأى أسهـم شركـة يو بي إس ترتفع قيمتها إلى أكثر مـن ٧٠ مليون دولار بحلول الوقت الذي بلغ فيه ٩٠ عامًا.**

أمـر لا يصـدق، أليس كذلك؟ والجزء الأكثر دهشة أنه ليـس رياضيًّا موهوبًا مثل "مايك تايسون" أو مخرجًا ذكيًّا مثل "فرانسيس فورد كوبولا" أو حتى مسئولًا تنفيذيًّا رفيـع المستوى بإحدى الشركات. أدار "ثيـودور" قسم شئون الموظفين، ولكنه أدرك

قـوة الفائدة المركبة فـي وقت مبكر من حياته ما أحدث تغييـرًا كبيرًا ليس فقط في حياتـه لكن في حياة الكثيرين. كانت لديـه عائلة يدعمها، ومصروفات شهرية ملتزم بهـا، ولكـن بالنسبة له لـم تكن أية فاتـورة واردة في صندوق البريـد أكثر أهمية من الإيفـاء بتأمين مستقبله. فكان دائمًا يسـدد حصة صندوق الاستقلال المالي قبل أي شيء.

فـي نهاية حياته، تمكن "جونسون" مـن فعل الكثير من الأفعال الحميدة والهادفة بهذا المال الذي جناه. وتبرع بنحو ٣٦ مليون دولار للعديد من القضايا التعليمية، بما فـي ذلك تبرع بقيمـة ٢،٦ مليـون دولار لمدرستين لرعاية الصم؛ لأنـه عانى ضَعْفَ السمع منذ فترة الأربعينيات. وأسس أيضًا صندوق منح دراسية جامعية في شركة يو بي إس لأطفال العاملين بالشركة.

هل سمعت يومًا بقصة "أوسيلا مكارتي" من هاتييسبورج، في المسيسيبي - امرأة دءوب لـم تنل مـن التعليم إلا قسطًا صغيـرًا؛ حيث توقفت عن التعليـم بعد حصولها على شهادة الصف السادس، وكدحت لمدة ٧٥ عامًا في أعمال غسيل وكي الملابس؟ عاشت ببساطة وحرصت دائمًا على ادخار جزء من عائداتها الشهرية. وعندما سُئلت عـن فلسفـة استثمارها قالـت: "أدخر دائمًـا. ولا أقدم مطلقًا علـى السحب من هذه المدخرات، كنت أودع فقط، وأترك الحساب يتراكم".

لا أمازحـك، تراكمـت أموال هذا السيدة حقًّـا!. عندما بلغت ٨٧ مـن العمر، ذاع صيتهـا فـي الأخبـار المحلية عندمـا تبرعـت بمبلـغ ١٥٠٠٠٠ دولار لجامعة جنوب المسيسيبـي لبـدء صندوق المنح الدراسية. لم تكـن هذه السيدة تتقن الظهور على الشاشـة مثل "كيم باسنجـر" أو لديها موهبة موسيقية مميزة مثـل "ويلي نيلسون"، ولكنها عملت بجد وكانت على يقين بأن مالها يؤدي دوره بفاعلية أيضًا.

قالـت هذه السيـدة: "أردت مساعدة بعضـ الأشخاص على الذهـاب للجامعة" - وتمكنت بالفعل من القيام بذلك بسبب اجتهادها. وتبقى معها ما يكفي لتدليل نفسها قليلًا: قامت بشراء مكيف هواء لمنزلها.

علـى طول الطريق نرى اسمًا يسطع ضوءه في السمـاء؛ إنه المثال المثير "السير جون تمبلتون"، أحد النماذج التي أحتذي بها شخصيًّا وأحد أعظم المستثمرين على مر العصور. شرفت بلقاء "جون" وأجريت مقابلات معه عدة مرات على مر السنين، وأذكـر هنا آخر مقابلة أجريتها معـه عند تأليفي كتاب *Billionaire's Playbook*. وهـا هي ذي بعض المعلومـات الخاصة به. لم يبـدأ حياته باعتبـاره "السير جون".

بدايـات "جون" كانت بدايـات بسيطة متواضعة؛ حيث ولد فـي تينيسي، واضطر إلى تـرك الجامعة لعدم قدرته على تحمل تكلفة الدراسـة، ولكن رغم صغر عمره، أدرك القوة الهائلة للمدخرات المركبة. فعهد *على نفسه بالاحتفاظ بنسبة ٥٠٪ من الراتب الذي يحصل عليه*، ومن ثم يأخذ هذا المال ويستثمره بطريقة أكبر. لقد درس التاريخ ولاحـظ وجود نمـط واضح؛ حيث حدثني قائلًا: " **تونى، تعثر علـى الصفقات عندما تصبح الدنيـا سوداويـة فـي عينيـك، فـلا يوجد شـيء - لا شـيء - يستطيع خفض قيمـة سعـر السهم إلا ضغط البيع**". فكـر في الأمر جيدًا. عندمـا تجري الأمور على مـا يرام في الاقتصاد، قد تتلقـى عروضًا عديدة لبيع منزلك، وفي هذه الحالة عليك الانتظـار للحصول على أعلى سعـر. في الأسواق الصاعدة، مـن الصعب أن يحصل المستثمـرون على صفقات جيدة. لماذا؟ لأن الأمور عندما تجري على ما يرام يعتقد الإنسان بطبيعته أنها ستظل على هذه الحال للأبد! ولكن عندما تنقلب الأمور وتنهار، يحـاول النـاس الفرار بأقصـى سرعة. سيتخلون عن منازلهـم، وأسهمهم، وأعمالهم التجاريـة مقابل مبالـغ ضئيلة. بالسير عكس الاتجاه أصبـح "جون" الرجل الذي بدأ تقريبًا من الصفر وأصبح مليارديرًا.

كيـف نجـح في تحقيق ذلك؟ عندما غـزت ألمانيا بولندا في عـام ١٩٣٩، وانزلقت أوروبا في أدراج الحرب العالمية الثانية التي شلت العالم بالخوف واليأس. جمع "جون" مبلغ ١٠٠٠٠ دولار واستثمرها في بورصة أسهم نيويورك. قام بشراء نحو ١٠٠ سهم من كل شركـة تجارية تتاجر بأقل من دولار واحد، بما في ذلك تلك الشركات التي اعتبرت علـى حافة الهلاك (الإفلاس). ولكنه عـرف ما يجهله الكثير: أن هذا السواد لن يدوم طويلًا لابد أن ينقشع: فالشتاء المالي ما هو إلا موسم سينقشع ويأتي الربيع.

بعـد انتهاء الحرب العالميـة الثانية في عام ١٩٤٥، ازدهـر الاقتصاد الأمريكي، وحلقـت أسهم "تمبلتون" عاليًا وأصبحت بقيمة مليارات الدولارات! **ورأينا بأم أعيننا نفس نوع النمو هذا عندما ازدهرت سوق الأسهم بعد انخفاض مارس عام ٢٠٠٩ إلى أكثر من ١٤٢٪ في نهاية عام ٢٠١٣. ولكن غابت تلك الفرصة عن الكثيرين، لماذا؟ لأنـه عندمـا تشتـد الأمـور وتضيـق نعتقد أنهـا ستدوم ولـن تنقشع حيـث يسيطر علينا شعور اليأس والإحباط**. وسيتضح ذلك جليًّا في الفصل ٤-٤، "التوقيت هو كل شيء"؛ إنه نظام سيساعدك على البقاء والاستمرار ومواصلة استثمارك عندما يكون الجميـع مكتوفـي الأيدي خائفين. في هذه الفترات القصيـرة والمتقلبة يمكنك فقط تحقيق العائدات الخيالية التي لم تحلم بها من قبل.

نقلت هذه الأفكار إلى بلاتينوم بارتنرز، وهي مجموعة تتسم بالنظام أسستها لدعم مؤسستي، وشاركتها بعض الفرص المحتملة أمامها. **على سبيل المثال شركة لاس فيغاس ساندز المدرجة في بورصة نيويورك للأوراق المالية. في ٩ مارس ٢٠٠٩، هبط سعر سهمها إلى ٢,٢٨ دولار للسهم بينما وصل اليوم قيمة السهم إلى ٦٧,٤١ دولار - أي إذا كنت مستثمرًا فستكون حققت أرباحًا بقيمة ٣٠٠٠٪ على أموالك!**

هذه قوة تعلم الاستثمار عندما يخاف الجميع على أمواله.

إذن ماذا تعلمنا من "سير جون تمبلتون"؟ من المذهل حقًا ما يمكن للبحث، والإيمان والعمل أن يفعله إذا لم تدع مخاوف الجميع تشل حركتك. فهذا درس جيد لتتذكره إذا كنت تمر بأزمات مالية صعبة في أثناء قراءتك هذه الصفحات. فالتاريخ خير شاهد على أن "أوقات العسر والخوف" هذه هي الأوقات الأعظم التي يمكنك الاستثمار وتحقيق الثروات خلالها.

لقد علم "جون" جيدًا أنه يستطيع الاستفادة الكاملة من أية فرص استثمار، إذا استطاع ادخار نصف دخله الهزيل. ولكن الأهم من ذلك، أنه أصبح واحدًا من أهل الخير الرائدين في العالم، وبعد أن حصل على الجنسية البريطانية، أعطته ملكة إنجلترا وسامًا على جهوده المبذولة. لم ينقطع عمل هذا الرجل حتى بعد وفاته حيث استمرت مسيرة عطائه: في كل عام، تتبرع مؤسسة جون تمبلتون بالكثير من الأموال في شكل منح "لدفع عجلة التقدم البشري من خلال الاكتشافات العظيمة" - ٧٠ مليون دولار- بقيمة تفوق قيمة جائزة نوبل في عقد من الزمن.

وما الدروس المستفادة من قصة "ثيودور جونسون"؟ ليس من الضروري أن تتمتع بعقلية مالية فذة لتحقق الاستقلال المالي.

ما مغزى قصة "أوسيلا مكارتي"؟ حتى العامل البسيط يستطيع إحداث تغيير هادف عن طريق ادخار تلك القروش القليلة.

ما الدرس المستفاد من هؤلاء المستثمرين الثلاثة الحكماء؟ من خلال الالتزام بادخار نسبة بسيطة وثابتة من راتبك الشهري، واقتطاع هذا الجزء من دخلك كل شهر، ستتمكن من الاستفادة من قوة الادخار المتراكم وستسمح لها بالتحليق بك عاليًا في السماء.

أصعب أمر هو اتخاذ قرار بعمل شيء ما، أما الباقي فهو مجرد إصرار على التنفيذ.

- اميليا إيرهارت

إذن ما النسبة التي ستلتزم بالاحتفاظ بها جانبًا؟ فيما يتعلق بـ "ثيودور جونسون"، كانت هذه النسبة حوالي ٢٠٪، ولكن "جون تمبلتون" التزم بنسبة ٥٠٪. بينما في حالة "أوسيلا مكارتي"، كان الأمر مقتصرًا على عدة قروش: كانت تضعها في حساب له فوائد، وتتركها لتنمو.

ماذا عنك؟ هل فكرت في نسبة ما في عقلك؟ عظيم! حان وقت اتخاذ القرار، والالتزام به. **قد حان الوقت لاتخاذ أول خطوة من الخطوات السبع المبسطة لتحقيق الاستقلال المالي! القرار المالي الأهم في حياتك يجب أن تنفذه الآن! لقد حان الوقت لتقرر أن تصبح مستثمرًا، وليس مجرد مستهلك. للقيام بذلك، عليك ببساطة أن تقرر ما هي النسبة المئوية التي ستدخرها من راتبك لك ولعائلتك وليس لأحد آخر.**

مرة ثانية سأذكرك، هذا المال لك، لعائلتك، لمستقبلك. فإنه لن يذهب هباءً ولن يتم إنفاقه على أفخم الثياب. ولن تنفقه في المطاعم باهظة الثمن أو من أجل شراء سيارة جديدة لتحل محل تلك القديمة التي ما زالت بحالة جيدة. لا تفكر في الأمر من منطلق حرمانك من أشياء لن تستطيع شراءها اليوم. ولكن فكر فيه من منطلق الفائدة التي ستحصل عليها مستقبلًا. بدلًا من الخروج لتناول العشاء مع الأصدقاء، على سبيل المثال بتكلفة ٥٠ دولارًا – لماذا لا تطلب اثنتين من البيتزا ومشروبًا وتقسم التكاليف على الحاضرين؟ استبدل لحظة سعيدة بلحظة سعيدة أخرى، ووفر لنفسك نحو ٤٠ دولارًا في كل مرة، وستكون على الدرب الصحيح في هذه اللعبة.

ما هذا، ماذا تقول؟ أربعون دولارًا ليس رقمًا كبيرًا؟ حسنًا، أنت على حق في ذلك، ولكن قم بذلك مرة واحدة في الأسبوع، واستثمر تلك المدخرات، وستختصر سنين من سنين تقاعدك. إذا حسبنا ذلك عن طريق معادلة رياضية: **إنك لا تدخر ٤٠ دولارًا فقط في الأسبوع، ولكن هذا التغيير البسيط في إنفاقك سيمكنك من توفير نحو ٢٠٠٠ دولار سنويًا، ووفقًا لمعرفتك السابقة، يستطيع مبلغ ٢٠٠٠ دولار أن يتضاعف أضعافًا مضاعفة من خلال قوة الفائدة المركبة، وسيساعدك لتحقيق أرباح كثيرة مع مرور الوقت. إلى أي حد؟ ماذا عن ٥٠٠٠٠٠ دولار أليس مبلغًا كبيرًا؟ نعم إنه مبلغ كبير: *نصف مليون دولار!*** كيف يتحقق ذلك؟ إذا كان لديك أحد المستشارين الماليين الموجودين لدى "بنجامين فرانكلين"، لربما نصحوك باستثمار أموالك في السوق، وإذا تمكنت من الحصول على نسبة عائد مركب ٨٪ على مدار أربعين عامًا، فستحقق لك تلك الأربعون دولارًا الأسبوعية في

مدخراتــك (٢٠٨٠ دولار سنويًّا) أي سيكــون لديك بعد أربعين عامًا ٥٨١٩٤٤ دولارًا! مبلغ أكثر من كاف لطلب بيتزا إضافية - مع كل إضافاتها!

هل بدأت ترى كيف تعمل قوة الفائدة المركبة من أجلك، من خلال مجرد إجراءات بسيطة وثابتة؟ **وماذا إذا وجدت بعض المدخرات الأكثر تحديًا من الأربعين دولارًا في الأسبوع؟ حتى الـ ١٠٠ دولار قد تعني فرقًا تبلغ قيمته نحو مليون دولار في وقت ستكون فيه في أشد الحاجة إلى هذا المبلغ!**

تذكـر: لـن تستطيع الاستفادة من قـوة الفائدة المركبة الرائعـة إلا بعد أن تلتزم بهـذه النسبـة المدخرة المهمة؛ ففـي النهاية، لن تصبح مستثمـرًا إلا إذا كان لديك مـا تستثمره! هذا أمر أساسي: أساس تكويـن الثروة، الفرق بين كونك كاسبًا لرزقك ومستثمرًا، ويبدأ كل ذلك بتخصيص حصة من راتبك تحتفظ بها تلقائيًّا وتبقيها لك ولعائلتك مستقبلًا.

إذن ما قيمة هذه النسبة؟ هل هي ١٠٪؟ ١٢٪؟ ١٥٪؟ ٢٠٪؟

اختر الحد الأدنى المناسب لك، وضع دائرة حوله.

ظلله بلون مميز.

ضعه في عقلك.

التزم به.

نفذه.

وبرمج نفسك على الالتزام به تلقائيًّا.

كيـف تبرمـج نفسك على القيام بـه تلقائيًّا؟ يمكنك بدأ ذلـك بتنزيل برنامجنا المجانـي من خلال الموقع الإلكتروني الخاص بنا www.tonyrobbins.com/masterthegame. فتلك وسيلة رائعة لبدء رحلتك عن طريق ضبط رسائل تذكيرية تلقائية لتفـي بالتزاماتك وتتأكد من قيامك بتنفيذ خطتك الجديدة! إن كنت لم تبدأ حتى الآن، فابدأ فورًا! سيساعدك ذلك على توجيهك خلال الخطوات البسيطة التالية:

- إذا كنـت تحصـل على راتب منتظم، فيمكنك وضع خطـة تلقائية من خلال مكالمة مع قسـم الموارد البشريـة، تعطيهم خلالها تعليمات بإرسال نسبـة محددة من راتبك - التي ستختارها أنت لا أحد غيرك - مباشرة إلى حساب التقاعد الخاص بك.

- إذا كانت هناك خصومات تلقائية توضع في حساب تقاعدك، فيمكنك زيادة المبلغ للنسبة التي اخترتها. (سأوضح لك في الأبواب التالية من هذا الكتاب كيفية التأكد من أن خطة تقاعدك موضوعة بشكل يمكنك من ربح اللعبة، للتأكد من عدم وجود رسوم خفية واجبة السداد، وأن أموالك خالية من أية ضرائب وتنمو في بيئة الفائدة المركبة بنجاح - بشكل مثالي، تخضع لنظام الضرائب المؤجلة أو معفاة من الضرائب لتحقيق أقصى ربح ممكن).

أحصلت على هذه العناية؟ ممتاز!

- ولكن ماذا إذا كنت تعمل لحسابك الخاص، أو إذا كنت تدير مشروعك الخاص بك أو عملك قائم على العمولات؟ لا توجد مشكلة. فقط خصص حوالة تلقائية من حسابك الشخصي.

ماذا إن لم يكن لديك حساب تقاعد - مكان تحتفظ فيه بمدخراتك المخصصة؟ الأمر بسيط تمامًا: توقف في الحال، ادخل على الإنترنت فورًا، وافتح حساب مدخرات أو حساب تقاعدك في مصرف ما أو في مؤسسة مالية. يمكنك زيارة هذا الموقع الذي يقدم لك اختيارات عديدة ستساعدك على اختيار الأنسب لك (www.tdameritrade.com أو www.schwab.com)، أو يمكنك إيجاد موقع من خلال التطبيق الخاص بنا، أو إذا كنت لا تجيد استخدام التكنولوجيا لتشمر ساعديك وتشق طريقك، انزل للشارع وقم بزيارة مسئول مصرفي.

متى يمكنك بدء هذه الخطوة؟ هل الآن يعتبر وقتًا مناسبًا؟
امضِ قدمًا، سأنتظرك...

إذا لم ترغب في العمل، فيجب عليك أن تعمل لتجني أموالًا كافية
حتى لا تضطر للعمل فيما بعد.
- أوجدين ناش

عظيم، لقد عدت. نفذت الخطوة الأولى. تهانينا! لقد اتخذت للتو أهم قرار مالي في حياتك - أول خطوة في الخطوات السبع لتحقيق الاستقلال المالي. الآن أنت في بداية طريقك لتحويل أحلامك إلى حقيقة.

في الصفحات القادمة، سأشارك بعض الإستراتيجيات المحددة والآمنة لتنمو أموالك - بطريقة خالية من الضرائب! ولكن لنركز الآن على هذه الخطوة الأساسية للادخار؛ **لأن مستقبلك المالي سيبدأ في التدفق بناءً على قدرتك على الادخار بانتظام.** فبعضكم يعلم ذلك، إلى حد ما. ولكن إن كنت تعرف ذلك جيدًا، ولم تقم بأية خطوة حيال ذلك الأمر، فأنت لا تعرفه. **وخلافًا للحكمة الشعبية المعروفة، المعرفة ليست قوة - إنها قوة *محتملة*؛ فالمعرفة ليست إتقانًا. بل *التنفيذ* هو الاتقان؛ فالتنفيذ سوف يهزم المعرفة يومًا بعد يوم.**

أكره الخسارة أكثر من رغبتي في الربح

- براد بيت، شخصية "بيلي بين" مدير أوكلاند إيه، فيلم *Moneyball*

ماذا لو، بعد كل ما تعلمته للتو، لم تقدم على الخطوة الأولى لتحتفظ بنسبة مخصصة من دخلك لتستثمرها في الفائدة المركبة؟ هل هناك ما يمنعك؟ ماذا يحدث؟ هل ما يمنعك هو أنك تفكر في الأمر باعتباره تضحية - خسارة - بدلًا من التفكير فيه باعتباره هدية لك اليوم وفي المستقبل؟ في رحلتي للبحث عن إجابة، قابلت "شلومو بينرتزي" من كلية أندرسون للغدارة بجامعة كالفورنيا في لوس أنجلوس، وحدثني قائلًا: "أنتوني، تكمن في أن الناس يعتقدون أن المستقبل خيال ليس حقيقيًّا؛ لذا من الصعب الادخار له"؛ فقد توصل "بينرتزي" وزميله "ريتشارد ثالير"- من جامعة شيكاغو، الحائز على جائزة نوبل - إلى حل مدهش أسموه "ادخر المزيد غدًا" مع افتراض بسيط ولكنه فعال: إذا كان ادخار الأموال الآن يؤرقك ، فقط انتظر الزيادة القادمة في راتبك.

كيف توصلوا إلى هذا الحل؟ أولًا، كما أخبرني "شلومو"، كان عليهم مواجهة التحدي المتمثل في الرضا الفوري أو ما يسميه العلماء " التحيز الحالي". وعرض لي مثالًا على ذلك: عندما سأل مجموعة من الطلبة هل يريدون الموز أم بعض القطع من الشيوكولاتة كوجبة خفيفة عندما يحين الموعد القادم بعد أسبوعين، ٧٥٪ من الطلبة اختاروا الموز. ولكن بعد مرور الأسبوعين، ومع وجود الاختيارين أمامهم، ٨٠٪ اختاروا الشيوكولاتة! قال "شلومو": **"إن كبح النفس في المستقبل ليس معضلة".** والأمر ذاته ينطبق على الادخار، فقال لي: "نعرف أنه يجب علينا أن ندخر من موالنا، ونعي ذلك جيدًا ولكن نؤجله للعام القادم. ولكن اليوم نذهب لننفق أموالنا".

كبشـر، نحن مبرمجون على اختيــار اليوم بدل من الغد، ولكننا نكـره أيضًا الشعور بأننا نخسر شيئًا ما. لتوضيح ذلك أكثر أخبرني "شلومو" عن دراسة أعطي فيها القردة - الذيـن يشبهوننــا إلى درجة كبيـرة - تفاحة بينما أخذ العلماء يقيمـون ردود أفعالهم الفسيولوجية. بالطبـع شعر القردة بإثارة بالغة! ثم أعطيت لمجموعة أخرى من القرود اثنتــان من ثمرات التفاح. أظهروا إثارة هائلــة أيضًا. ومن ثم تم إجراء تغيير واحد: تم أخـذ تفاحــة من القردة التــي أعطيت اثنتين من ثمــرات التفاح. ومــا زال لديها تفاحة واحــدة، ولكن في رأيك كيف تصرف القردة؟ هل تفكر في ذلك. أصابتهم فورة غضب! (علميًــا) يحدث هذا مــع الناس، أيضا؟ فــي الواقع، كم مرة يحدث هــذا مع الشخص العــادي؟ نحــن ننسى ما لدينا بالفعل، أليس كذلك؟ تذكر هــذه الدراسة عندما أخبرك بقصة الملياردير "أدولف ميركل" في الفصل التالي حيث سأقدم لك لمحة عنه.

بيت القصيد، إذا شعرنا بأننا نخسر شيئًا، سنتجنبه؛ ولن نقدم على فعله. فهذا هــو السبب وراء أن الكثير مــن الناس لا يدخرون ولا يستثمــرون. يبدو الادخار كأنك تتخلــى عــن شيء عزيز عليــك، وأنك تفقد شيئًــا اليوم. ولكن هذا خطــأ. فإنك تهب لنفسك اليوم هدية راحة البال، والطمأنينة بشأن تحقيق ثروة كبيرة في المستقبل.

إذن كيف نجح "بينرتزي" و"ثالير" في مواجهة هذه التحديات؟ لقد اخترعوا نظامًا بسيطًا لجعل عملية الادخار تتم بلا عناء. وهو نظام يتوافق تمامًا مع طبيعتنا. كما قال "شلومو" في واحد من مؤتمرات تيد توك: "إن الحل الذي يطلق عليه "ادخر أكثــر غــدًا" يدعــو الموظفيــن لادخار المزيــد العام المقبــل - ربما في وقــت ما في المستقبــل عندمــا نتخيل أنفسنا نتنــاول الموز، نشارك أكثر فــي الأعمال التطوعية، ونمارس أنشطة أكثر، ونفعل كل الأمور الحميدة على الكوكب".

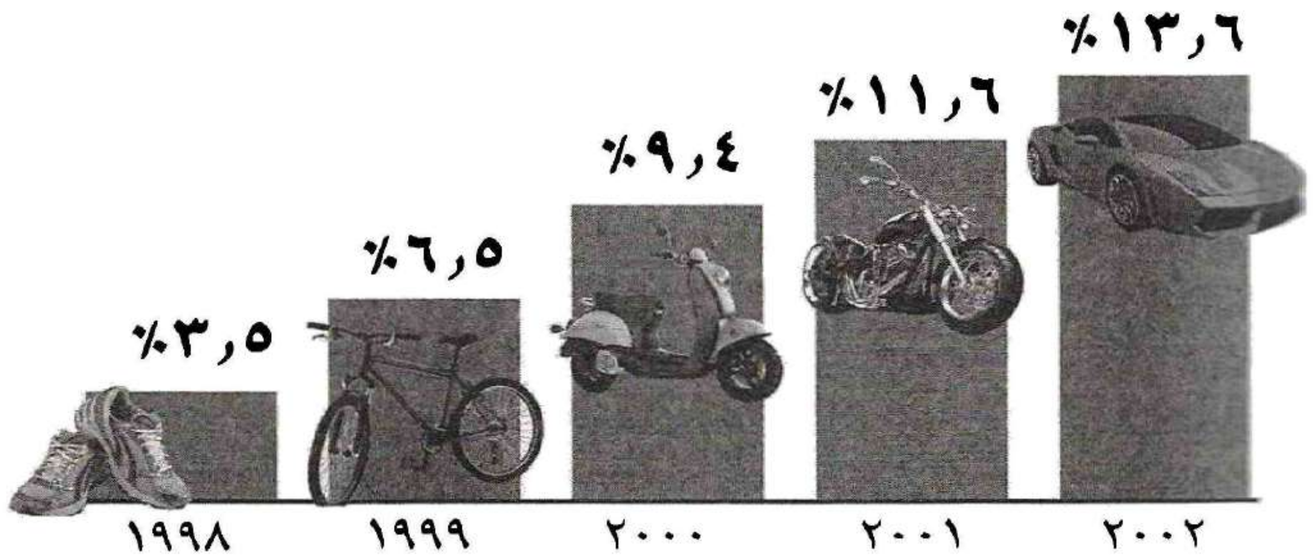
إليك كيفية عمل ذلك: أنت توافق على توفير نسبة صغيرة من راتبك تلقائيًا ١٠٪، ٥٪، أو حتى ٣٪. (وهذا رقم صغير جدًا لدرجة أنك لن تلاحظ الفرق!) من ثم تتعهد بتوفيــر نسبــة أكبر في المستقبل، فقــط عندما تحصل على زيادة فــي الأجر. مع كل زيــادة في الأجر، ترفع النسبة تلقائيًا إلى نسبة أكبــر قليلًا، ولن تشعر بها باعتبارها خسارة؛ لأنك لم تحصل عليها في المقام الأول!

اختبــر "بينرتــزي" و"ثاليــر" مدى فاعلية خطــة ادخر أكثر غــدًا منذ ٢٠ عامًا تقريبًــا في إحــدى الشركات؛ حيث قال العاملون إنهــم لا يستطيعون تحمل خصم قرش واحد آخر من رواتبهم. لكن الباحثيــن أقنعوهم بالسماح لصاحب العمل أن يقتطــع نحــو ٣٪ تلقائيًــا مــن رواتبهم ووضعها فــي حساب التقاعد، ومــن ثم كانوا

يضيفون ٣٪ أكثر في كل مرة إذا حصلوا على زيادة في الأجر. وكانت النتائج مذهلة! بعد خمس سنوات فقط وثلاث زيادات في الأجور، هؤلاء الموظفون الذين اعتقدوا أنهم لا يقدرون على الادخار كانوا يدخرون نسبة ١٤٪ من رواتبهم! ونسبة ٦٥٪ منهم كانوا يدخرون نحو ١٩٪ من رواتبهم.

عندما تخصص نسبة ١٩٪، فأنت تقترب من الأرقام التي مكنت "ثيودور جونسون"، مؤسس شركة يو بي إس، من تكوين ثروة هائلة. إنها نسبة غير مؤرقة، وتحقق نتائج حقيقية. لقد ثبتت صحتها مرارًا وتكرارًا.

سأقدم لكم الرسم البياني الذي استخدمه "شلومو" لتوضيح تأثير كل زيادة في المدخرات على نمط حياة الموظف.



عند نسبة ٣٪، هناك صورة زوج من الأحذية الرياضية لأن هذا كل ما سيكون بوسعك الحصول عليه إذا قمت بادخار ٣٪ فقط!، بينما عند نسبة ٦,٥٪، توجد صورة دراجة. وتزيد القيمة كلما ارتفعت النسبة حتى تصل إلى ١٤٪، فتوجد صورة سيارة فخمة ورسالة واضحة بأن الحياة رائعة! وهذا فرق كبير!

تُقَدِّمُ في وقتنا الحاضر نحو ٦٠٪ من الشركات الكبيرة خططًا شبيهة بخطة ادخر أكثر غدًا. ابحث لتعرف إذا كانت شركتك توفر لك خطة كهذه أم لا، وإذا كانت لا تفعل، فاعرض هذا الكتاب على إدارة الموارد البشرية في شركتك، وانظر ما إذا كان بإمكانك الانضمام لواحدة من هذه الخطط.

وبالطبع، ستجد نفسك ما زلت بحاجة إلى الخروج و"الحصول" على علاوة ليس من المرجح أن يمنحك رئيسك إياها فقط لأنك طلبتها بشكل لطيف. ولكن بمجرد حصولك عليها، تصبح حرًا لتخصيص كامل مبلغ الزيادة، أو فقط جزء منه، ويتوقف ذلك على ظروفك الخاصة. في بعض الحالات، إذا كنت تعمل لدى شركة ملائمة، فسيسعى صاحب العمل على مضاعفة مساهمتك - وستكون على الدرب الصحيح في أقرب وقت ممكن. في الواقع، موضح فيما يلي رابط لموقع إلكتروني لآلة حاسبة خاصة بخطة ادخر أكثر للغد التي تسمح لك برؤية تأثير ذلك على المستقبل المالي الخاص بك: www.nytimes.com/interactive/2010/03/24/your_money/ one_pct_more_calculator.html.

إذا كان صاحب العمل لديك لا يوفر لك تلك الخطة، فإنه يمكنك الانضمام لواحدة مع أمريكاز بيست، وغيرها من أنظمة المعاش التقاعدي. يمكنك البدء بنسبة ٥٪ (على الرغم أنني لا أشجع البدء بأقل من ١٠٪، إذا كان في الاستطاعة ذلك)؛ حيث تذهب مباشرة إلى صندوق الاستقلال المالي الخاص بك، ومن ثم الالتزام بزيادة نسبة ٣٪ أكثر في كل مرة تحصل على علاوة. ابحث على الإنترنت أو يمكنك إجراء مكالمة هاتفية واحدة، وسوف تنفذ ذلك. يمكنك البدء اليوم والتخطيط لمستقبلك بأكثر طريقة ملائمة لك. لا يوجد عذر لتقاعسك! يمكنك حتى زيارة موقعنا والبحث في تطبيقنا؛ حيث قمنا بكتابة رسالة بريد إلكتروني مسبقة يمكنك إرسالها إلى رئيسك في العمل أو رئيس قسم الموارد البشرية حتى تتمكن من الاستفادة من خطط التقاعد هذه على الفور. كيف يتم ذلك بسهولة؟ فقط افعل ذلك *الآن!*

ولكن ماذا **لو كنت تعمل لحسابك الشخصي**؟ ماذا لو كنت تدير عملك الخاص بك، وتشعر بأنك تحتاج إلى وضع كل قرش فيه؟ لأكون صادقًا معك، ستجد وسيلة. ماذا لو فرضت ضريبة جديدة، ووجب عليك دفع ١٠٪ أكثر، أو حتى ١٥٪ أكثر للحكومة؟ سوف تكره ذلك! وستشتكي من الأمر! ولكن ستجد وسيلة لدفع هذا المال؛ لذلك فكر في هذه النسبة كضريبة "يجب عليك دفعها" - لأن المال لن يذهب لشخص آخر بل لعائلتك ولنفسك في المستقبل! أو فكر في نفسك كبائع يجب أن يتم الدفع لك أولًا. إذا كان لابد من تنفيذ ذلك، فستنفذه. ولكن في هذه الحالة، إن هذه النسبة التي تدخرها هي لك ولعائلتك ويجب عليك الالتزام بها إلى الأبد، أليس كذلك؟ وتذكر، يجب عليك الوفاء بذلك تلقائيًا. هذا **هو لب اللعبة: اكسب أكثر، أنفق أقل، وادخر تلقائيًا.**

احفظها مثل اسمك

كشـاب، اطلعـت على كتاب "جـورج صامويل كلاسون" الكلاسيكـي الذي صدر عام ١٩٢٦ بعنـوان *The Richest Man in Babylon*، الذي قدم نصائح مالية منطقية من خلال الأمثال القديمة. أوصي الجميع بقراءته. على مر السنين، علقت في ذهني فقـرة واحـدة: "جزء من كل مـا أجنيه هو ملكـي لأحتفظ به"، رددهـا في الصباح عندمـا تستيقظ. ورددها في الظهيرة وفي المسـاء أيضًا. قلها كل ساعة في كل يوم. قلها لنفسك حتى تحفظها مثل اسمك. أقنع نفسك بهذه الفكرة. اجعل الفكرة تغمرك. ثـم قـرر أي نسبة تراها مناسبة لك. ولكن لا تجعلها أقـل من واحد على عشرة. نظم النفقـات الأخرى الخاصة إذا لـزم الأمر كي تتمكن من تنفيذ الفكرة. ولكن ضع هذه النسبة جانبًا أولًا ".

ما من أحد سيتذكر الرجل الصالح إذا كان بداخله نيات حسنة فقط،
بل يجب أن يكون لديه مال أيضًا.
ـ مارجريت تاتشر

يـا صديقـي، حدد هذه الحصة وضعها جانبًا أولًا، ثم *ابـدأ في التنفيذ!* لا يهم ما هي النسبـة، فقط ابدأ. مثاليًا، يجـب ألا تقل هذه النسبة عن ١٠٪. ولكن مع مرور الوقت ارفع الرقم.

الخطوة التالية

الآن بعد أن وضعت الخطة الاستثمارية التلقائية ـ صندوق الاستقلال المالي الخاص بـك، آلـة نقودك الجديدة ـ قـد يدور بذهنك سـؤالان: أولًا، أين أضع هـذه الأموال؟ وثانيًـا، كم من المال أريـد لأحقق الاستقلال أو الأمن الماليـين؟ سأجيب عن هذين السؤاليـن إجابـة واضحة. وستكون الإجابة من خلال خبـرات أفضل الرواد الماليين في العالم.

ولكن يجب أن نفهم أولًا ما الذي نستثمر لأجله حقًا. ما الشيء الكامن وراء رغبتك في تحقيق استقلالك المالي؟ وماذا تعني الثروة *لك*؟ ما الذي تسعى له؟ لذلك لنطلع على الصفحات المقبلة ـ فقط بضع صفحات ـ لتعرف كيفية إدارة أموالك بإتقان.

الفصل ١-٤

أتقن مهارة استثمار الأموال:
فقد حان الوقت للفوز باللعبة

الرضا علامة النفس الطيبة.

- إيسوب

المـال هو إحـدى الوسائل التي نستخدمها لتحويل أحلامنـا إلى حقيقة. بدون ما يكفي من المال، أو مع قلة المال فعلًا، قد يعيش الإنسان حياة بائسة. ولكن عندما يكون لديك مال في محفظتك، هل يصبح كل شيء أفضل تلقائيًّا؟ أعتقد أن جميعنا يعرف الجواب.

لا يمكن أن يغير المال ما نحن عليه. كل ما يستطيع المال فعله هو تضخيم طبيعتنا الحقيقية. إذا كنت بخيلًا وأنانيًا، سيصبح لديك مال أكثر لتتصف بمزيد من البخل والأنانيـة. بينما إذا كنـت تتمتع بالرضا والمحبة، فسيصبـح أيضًا لديك المزيد من المال لإبداء التقدير والعطاء.

توقـف لحظة وارجع بتفكيرك إلـى الوراء لفترة الانهيار المالـي عام ٢٠٠٨؛ فقد ذهبـت تريليونـات من الـدولارات من قيمـة الأسهم وقيمـة المنازل هبـاء. ضاعت الملاييـن من فرص العمل في غضون أشهر. مـاذا واجهت خلال هذه الفترة؟ وكيف أثـرت عليك؟ كيف أثرت على عائلتك؟ ماذا عن أصدقائك؟ واجه بعضنا هذه الأزمة بالخـوف المشوب ببعض الغضـب، والبعض استقال من عملـه، والبعض الآخر واجه الأمـر بعزيمة وإصرار. كل ردود الأفعال هذه لم تكن تتعلق بالمال بل بطبيعتنا نحن. سلطـت هـذه الأحداث الضـوء على قيمة المـال الفعليـة بالنسبة لنا. مـا القوة التي منحناها للمال. سواء سمحنا للمال أن يتحكم بنا، أم أننا نتحكم فيه.

أموالك أو حياتك

أحد أقوى الأمثلة التي عرفتها خلال تلك الفترة هو رجل نبيل اسمه "أدولف ميركل". في عام ٢٠٠٧ كان يحتل رقم ٩٤ في قائمة أغنى رجال العالم، وأغنى رجل في ألمانيا، بثروة تقدر بـ ١٢ مليار دولار. لقد امتلك أكبر شركة أدوية في أوروبا، وامتدت إمبراطوريته بعد ذلك إلى التصنيع والبناء. وكان فخورًا بما حققه من إنجازات. وكان إلى حد ما مضاربًا في البورصة.

في عام ٢٠٠٨ قرر القيام بمضاربة في سوق الأسهم. كان متأكدًا أن شركة فولكس فاجن ستهبط مؤشراتها؛ فقرر بيع الشركة. كانت هناك مشكلة واحدة فقط: قدمت شركة بورش طلبًا لشراء فولكس فاجن، وارتفع سعر الأسهم عاليًا، ولم يهبط. وبين عشية وضحاها، خسر "ميركل" ما يقرب من ثلاثة أرباع مليار دولار في تلك المضاربة وحدها.

وما زاد من وطأة الأمر سوءًا أنه كان بحاجة إلى المال لتسديد قرض ضخم. ولكن في عام ٢٠٠٨، لم تكن البنوك تقرض أي شخص: ليس لك، وليس لي، ولا حتى أصحاب المليارات ولا حتى البنوك الأخرى.

إذن ماذا فعل "ميركل"؟ هل بحث عن تمويل جديد؟ خفض نفقاته؟ باع بعض الشركات بالخسارة؟ لا. عندما أدرك أنه قد خسر نحو ٣ مليارات دولار و لم يعد أغنى رجل في ألمانيا، وأنه خذل عائلته، قرر كتابة رسالة انتحار ومشى أمام قطار مسرع.

هذا صحيح. لقد انتحر.

لكن من العجيب أن عائلته اكتشفت في وقت لاحق فقط، بعد بضعة أيام أن مشكلة القروض قد انتهت، وتم إنقاذ شركاته.

هل مات "أدولف ميركل" بسبب المال؟ أم أنه مات بسبب قيمة المال بالنسبة له؟ بالنسبة "لميركل"، كان المال يمثل هويته. وكان مصدر أهميته؛ لذا كانت خسارة مكانته كأغنى رجل في ألمانيا أمرًا لا يحتمل بالنسبة له، وشعر بالفشل - بالرغم من أنه كان لا يزال في حوزته نحو ٩ مليارات دولار.

قد تقول في قرارة نفسك: *"يا لها من خسارة!"*. من السهل علينا أن نصدر أحكامًا على هذا الرجل. كم ربطنا هويتنا - أو آفاق مستقبلنا - بالمال إلى حد ما؟ ربما أكثر مما في استطاعتنا الاعتراف به جميعًا.

البليونير الذي أراد أن يموت مفلسًا

من ناحية أخرى، هناك أناس مثل "تشاك فيني"، شخص أيرلندي أمريكي من مدينة إليزابيث، نيو جيرسي، وهو ملياردير عصامي. هل سبق لك أن حاولت المرور من المطار، في أي مكان في العالم، ووجدت نفسك منجذبًا إلى غرفة مليئة بزجاجات العصائر والعطور وغيرها من المواد الفاخرة المعفاة من الضرائب؟ أشير هنا إلى الفكرة المعروفة باسم السوق الحرة للتسوق. تلك هي فكرة "تشاك فيني". لقد بدأ هذا الرجل من الصفر في عام ١٩٦٠، وانتهت به الحال مع إمبراطورية مبيعات بلغت قيمتها ٧,٥ مليار دولار.

بين عشية وضحاها، أدرجته مجلة فوربس، مثل "ميركل"، باعتباره أحد أغنى الرجال في العالم. ولكن "فيني" كان متواضعًا جدًّا، إلى درجة أنك لم تكن لتستطيع التعرف عليه. طيلة حياته لم يملك سيارة أو منزلًا ولم يكن يحجز تذاكر طيران من الدرجة الأولى وكان يرتدي ساعة يد بلاستيكية. مثل "ميركل"، أخذ حسابه المصرفي يتضاءل - وهو الآن في الثمانينيات ولديه نحو مليون دولار فقط باسمه. ولكن الفارق الكبير بينه وبين "ميركل" هو أنه بدلًا من محاولة الإبقاء على كل قرش متبقٍّ، تبرع "تشاك فيني" بكل أمواله.

هذا هو الرجل الذي، في آخر ثلاثين عامًا من عمره، جعل مهمة حياته هي أن يقود تلك العجلة المسماة الأموال ويستغلها في تغيير حياة الناس في كل مكان. وصل عمله الخيري إلى جميع أنحاء العالم، بداية من المساعدة في نشر السلام في أيرلندا الشمالية، إلى مكافحة الإيدز في جنوب إفريقيا، وحتى تعليم الأطفال في شيكاغو.

الأمر الأكثر دهشة بشأن "فيني" هو أنه فعل كل شيء بدون التصريح عن هويته. فهو لم يرد الشهرة. فقط في الآونة الأخيرة اكتُشف أنه هو الرجل الذي وراء كل هذه المشروعات الرائعة. وهو ما زال مستمرًّا في أعماله هذه! يقول "تشاك فيني" إن هدفه هو رد آخر شيك يحرره لعدم كفاية الرصيد.

من الواضح أن المال كان يمثل قيمة مختلفة تمامًا بالنسبة لكل من "أدولف ميركل" و"تشاك فيني". ما الذي يعنيه المال *حقًا* لك؟ هل تستخدم المال، أم أنك خادم لديه؟ مثلما قلت في بادئ الأمر: إذا لم تتقن التحكم في المال، في مرحلة ما، فسوف تكون خادمًا له.

الهدف الأساسي: رد الجميل

بالنسبة لي، وأنا طفل كان المال دائمًا صعب المنال. وكان دائمًا مصدرًا للتوتر لأنه لم يكن متوافرًا بالقدر الكافي قط. أذكر أنني في مرة ما اضطررت لطرق باب الجيران لطلب الطعام لي ولشقيقي وشقيقتي.

ثم، في أحد الأعياد عندما كنت في الحادية عشرة من عمري، حدث شيء ما غيَّر حياتي رأسًا على عقب للأبد. كالعادة، لم يكن هناك طعام في المنزل، وكان والداي يتشاجران. ثم سمعت أحدًا ما يطرق الباب الأمامي؛ فتحت الباب ورأيت رجلًا واقفًا على عتبة الباب مع أكياس بقالة مليئة بما يكفي من الطعام لعشاء العيد. لم أقدر على تصديق ما رأيت.

كان والدي دائمًا يقول إنه لا أحد يهتم بالمحتاجين. ولكن فجأة أتى شخص غريب لا أعرفه لمساعدتنا ولم يطلب أي شيء في المقابل؛ ما جعلني أفكر "هل هذا الغريب يهتم بأمرنا حقًّا؟"، وقررت آنذاك أنه ما دام الغرباء يعتنون بي وبعائلتي، فسأهتم بهم أيضًا! "لكن ماذا أفعل؟" لقد وعدت نفسي ذلك اليوم، بأنني سأجد وسيلة ، طريقة ما، في يوم ما، لرد الجميل ومد يد العون للآخرين. لذلك، عندما بلغت السابعة عشرة، ادخرت من راتبي الذي كنت أجنيه من عملي ليلًا كبواب وخرجت باحثًا في يوم العيد عن عائلتين من المحتاجين وأعطيتهما ما بوسعي. وكانت هذه واحدة من أكثر التجارب المؤثرة في حياتي. لقد ارتفعت روحي المعنوية عندما رأيت الوجوه البائسة تشرق فرحًا. صدقًا، كانت هذه التجربة هدية لي مثلما كانت هدية لهم. فعلت ذلك سرًّا فلم أخبر به أحدًا، ولكن في العام التالي، أطعمت أربع عائلات. والعام الذي تلاه نجحت في إطعام ثماني عائلات. لم أكن أفعل ذلك للحصول على مكافأة، ولكن بعد أن أطعمت ثماني عائلات، فكرت، "أنني يمكنني الحصول على بعض المساعدة وتوسيع دائرة العطاء"؛ لذلك كتبت قائمة بها أسماء بعض الأصدقاء، وشاركوني في ذلك. توسعت الدائرة وتوسعت أكثر. الآن أساعد في إطعام نحو ٢ مليوني شخص كل عام في ٣٦ بلدة مختلفة، من خلال مؤسسة إنترناشيونال باسكت بريجديز. ترى هل كنت سأتعرف على فرحة العطاء لو لم أمر بهذا العيد البائس وأنا في الحادية عشرة من عمري؟ من يدري؟ فقد يسميها البعض حظًا أو مصيرًا أو مصادفة، لكنني أرى أن هذا تدبير الخالق؛ فأنا أسميها نعمة من الله.

إليك ما أعرفه: لقد تعلمت الشعور بفرحة العطاء، ولم يكن الأمر متعلقًا بالمال على الإطلاق. المال ما هو إلا وسيلة لتلبية احتياجاتنا، وليس فقط احتياجاتنا المالية.

جـزء كبير من حياتنـا موجه من خلال معتقداتنـا التي نطورها على مـدار الساعة؛ القصـة التـي نؤلفها حـول معنى الحياة، الشـكل الذي من المفترض أن نكون عليه، ومـا المفترض أن نقوم به أو نقدمـه. في نهاية المطاف، ما الذي سيشعرنا بالسعادة أو تحقيـق إنجـاز. "السعادة" مسألة نسبيـة تختلف من شخص لآخـر. يجد البعض السعـادة فـي إرضاء الآخرين، ويجـد آخرون السعادة في السلطـة والهيمنة. ويعرف الآخـرون السعادة بأنها امتلاك مليارات الـدولارات. ويؤمن البعض بأن السعادة هي أن تقتـرب مـن الله وأن تتخلى عن كل شـيء مادي في هذه الحيـاة. ولا يزال آخرون يعتقدون أن الفكرة الأساسية للسعادة تتمثل في الحرية.

وأيًـا كان الشعـور الـذي تسعـى لـه، وأيًـا كانـت الوسيلـة التـي تتبعهـا ـ أيًا كان طموحـك سـواء إدارة عملـك، أو الزواج، أو تكوين أسـرة، أو السفر حول العالم ـ أيًا كانـت فكرتـك عن السعـادة القصوى، لقـد اكتشفت أنها مجـرد محاولة من عقلك ليفي بواحدة أو أكثر من ستة احتياجات بشرية.

هـذه الاحتياجـات الأساسيـة الستـة تجعلنا نتحرك؛ فهـي تقود وتوجـه السلوك البشـري وليسـت مقتصرة علـى شعب بعينه بل هـي واحدة حول العالـم؛ فهي القوة الدافعـة وراء الأشيـاء المجنونة التي يفعلهـا الآخرون، والأمـور العظيمة التي نفعلها نحـن. لدينا جميعًا الاحتياجات الستة نفسها، ولكن كيفية تقديرنا لتلك الاحتياجات، وبأي ترتيب، تحدد اتجاه حياتنا.

لماذا مـن الضروري فهم الاحتياجات الستة الأساسيـة؟ حسنًا، إذا أردت تكوين ثـروة، فإنـه يجب عليك معرفة ما تسعى له حقًا - لمـاذا تكون هذه الثروة. هل تسعى لتكويـن ثـروة لتشعر بالاستقـرار والأمان؟ هل تسعـى لتكوين الثـروة لتشعر بالتميز والتفـرد؟ أم أنـك تسعى لتكوينها لتكـون قادرًا على المساهمة؛ تريـد أن تفعل أشياء للآخرين لم تكن قادرًا على فعلها من قبل؟ أو ربما كل ما سبق؟

إذا كنـت تقيم اليقيـن باعتباره أهم حاجـة بحياتك، فستسير فـي درب مختلف للغايـة، وستتصرف بشكل مختلف تمامًـا في علاقاتك، وفي مجال الأعمال التجارية والمالية، مقارنة بما إذا كان الحب هو الحاجة رقم ١ بحياتك. إذا ما بحثنا عن الشيء الكامـن وراء مـا تسعى لـه، فسنجد أن المـال ليست له علاقة بالأمـر على الإطلاق. **مـا تسعـى حقًا وراءه هو ما تشعـر بأن المال سيحققه لـك.** في نهاية المطاف، إنها مجموعة من المشاعر ويكمن وراءها تلك الاحتياجات.

الحاجة رقم ١:

اليقين/الراحة

أول حاجة أساسية من الاحتياجات البشرية هي الحاجة إلى اليقين. إنها حاجتنا للشعور بالسيطرة ومعرفة ما سيأتي بعد ذلك حتى نتمكن من الشعور بالأمان. أنها الحاجة للراحة الأساسية، والحاجة إلى تجنب الألم والإجهاد، وأيضًا لخلق المتعة. هل هذا معقول؟ حاجتنا إلى اليقين هي آلية البقاء على قيد الحياة. إنها تؤثر على حجم المخاطرة التي سنقدم عليها في الحياة - في وظائفنا، في استثماراتنا، وفي علاقاتنا. وكلما زادت الحاجة إلى اليقين، قل حجم المخاطرة التي ستقدم عليها أو تتحملها عاطفيًا. بالمناسبة، هذا هو المنبع الذي ينبع منه "قدرتك على تحمل المخاطر".

ولكن ماذا لو كنت دائمًا على يقين تام؟ إذا كنت تعرف ما سيحدث، ومتى سيحدث، وكيف سيحدث. إذا كنت تعرف ما سيقوله الآخرون قبل أن يتفوهوا به. كيف سيكون شعورك؟ في البداية ستشعر بأنك مختلف عن الآخرين، ولكن في نهاية المطاف ماذا سيكون شعورك؟ ستشعر بالملل!

الحاجة رقم ٢:

عدم اليقين/التنوع

لذلك أعطانا الخالق الحكيم حاجة إنسانية أخرى، وهي عدم اليقين. نحن بحاجة إلى التنوع والاختلاف. نحن بحاجة إلى عنصر المفاجأة.

اسمح لي بأن أطرح عليك سؤالًا: هل تحب المفاجآت؟

إذا كانت الإجابة "نعم"، فأنت تخدع نفسك! فأنت تحب المفاجآت التي تريدها. لكن المفاجآت التي لا تحبها تعتبر بالنسبة لك مشكلات! لكنك برغم ذلك لا تزال بحاجة إليها لتضيف بعض الشد والجذب في حياتك. لا يمكن أن تنمي نقاط قوتك - أو تبني شخصيتك - إلا إذا كان لديك ما تقاومه وتدفعه.

الحاجة رقم ٣:
الأهمية

الحاجة رقم ثلاثة هي الشعور بالأهمية، تلك الحاجة الإنسانية الأساسية التي تحكمت فـي "أدولف ميركل". جميعنـا بحاجة إلى الشعور بالأهميـة، أو التميز، أو التفرد، أو بـأن هنـاك من يحتاج لنا. إذن كيـف نستطيع أن نكون مهميـن؟ يمكنك تحقيق ذلك عـن طريق كسب المليارات من الـدولارات أو الحصول على الدرجات الأكاديمية مثل الماجستير أو الدكتوراه. ويمكنك أيضًا إنشاء حساب على موقع تويتر والحصول على العديـد مـن المتابعين. أو يمكنك الظهور ببرنامج *ذا* باشلـور أو أن تصبح واحدًا من الممثليـن المشاركيـن فـي مسلسـل *Real Housewives of Orange County* . يكتسـب البعض هذه الأهمية عن طريق رسم الوشم بعدة أجزاء من أجسادهم أو من خلال تكالب المتاعب والمشكلات فوق رأسك أكثر من أي شخص آخر: "*هل تعتقدين أن زوجـك شخص صعب المراسـ؟ لو أمكنك أن تعرفي زوجـي وتشاهديه لمدة يوم واحد ستعرفين أنك في نعمة!*" بالطبع، يمكنك تحقيق ذلك أيضًا من خلال أن تصبح شخصية روحانية (أو التظاهر بذلك). للأسف، واحدة من أسرع الطرق التي تجذب الأنظار حولك ولا تكلفك مالًا أو تعليمًا أن تكون شخصًا عنيفًا. إذا صوب أحد بندقية إلى رأسك، في تلك اللحظة سيصبح أهم شيء في حياتك، أليس كذلك؟

يمكـن أن تنفـق الكثير من المال لتشعـر بالأهمية، ويمكن أن تنفـق بضعة قروش لتشعـر بذلـك أيضًا. نعـرف جميعًا هؤلاء المتفاخريـن دائمًا بصفقاتهـم، أو الذين يشعـرون بالتميـز لأن بيوتهـم تخضع لأفضل وأحـدث نظم التدفئة. بعضـ الأثرياء يحظـون بالأهميـة عن طريق إخفـاء ثرواتهم. مثـل الراحل "سام والتـون"، مؤسس وول مـارت الذي أصبـح في فترة ما أغنى رجل في أمريـكا، والذي تجول حول مدينة بنتونفيـل، بولاية أركنساس، في شاحنته النصف نقـل، في إشارة لكونه لا يحتاج إلى سيـارة فارهة، ولكنه، بالتأكيد، كان لديه أسطول خاصـ به من الطائرات المستعدة للانطلاق.

الشعـور بالأهمية يعتبر أيضًا وسيلة لجني الأموال - فبهذه الطريقة جمع صديقي العزيـز "ستيف وين" ثروته. الرجل الذي جعل لاس فيغاس ما هي عليه اليوم، يعرف جيـدًا أن الناس ستدفـع مقابل أي شيء يعتقدون أنه "الأفضـل" - أي شيء يجعلهم يشعـرون بالتميـز، بأنهم فريـدون من نوعهـم، أو مهمون؛ أي شـيء يجعلهم بارزين

وسط الحشود؛ فهو يقدم التجارب الحصرية، والأكثر رفاهية التي لا يمكن تخيلها إلا في النوادي والفنادق الخاصة بـ تلك الفنادق الرائعة حقًا ولا مثيل لها في العالم. لقد حصل على نادٍ يسمى XS (ماذا غير ذلك؟) وهو أهم مكان في لاس فيغاس. ودائمًا ما يكون مزدحما طوال ليالي الأسبوع. بمجرد دخولك ذلك المكان، لديك امتياز شراء زجاجة عصير بمبلغ ٧٠٠ دولار، أو إذا رغبت في التباهي والتفاخر بين الحاضرين، وأنك لاعب ماهر يمكنك إنفاق نحو ١٠٠٠٠ دولار فقط مقابل عصير برتقال طازج يأتي مع قلادة من الذهب الأبيض. مهلًا، يأتيك الطلب إلى مائدتك وسط مجموعة من الألعاب النارية التي تحدث شرارًا فقط حتى يعلم الجميع أنك شخصية مهمة ثرية (وتبقى محل اهتمامهم).

الحاجة رقم ٤:
الحب والارتباط

الحاجة الأساسية الرابعة هي الحب والارتباط. الحب هو أكسجين الحياة؛ وهو ما نريده جميعًا ونحتاج إليه بشدة. عندما نحب من صميم قلبنا نشعر بأننا على قيد الحياة، ولكن عندما نفقد الحب، يعتصر الألم قلوبنا لدرجة تدفع الآخرين للتقرب منا مشفقين علينا – إنها ضريبة الحب. يمكنك الحصول على هذا الشعور بالارتباط و الحب من خلال الزواج، أو الصداقة، أو الصلاة، أو المشي في الطبيعة. إذا لم ينفع معك أي من هذا، يمكنك الحصول على كلب يؤنس وحشتك.

هذه الاحتياجات الأربعة الأولى هي ما أسميه احتياجات شخصية. وجميعنا نجد سبيلًا للوفاء بها: سواء من خلال العمل بمزيد من الكد، أو التظاهر بوجود مشكلات كبيرة، أو خلق قصص لتبريرها. أما آخر حاجتين فهي احتياجات الروح. إنهما أقل انتشارًا – لا يتمسك بهما الكثير. عندما تتم تلبية هاتين الحاجتين، نشعر حقًا بأننا حققنا إنجازًا حقيقيًا.

الحاجة رقم ٥:
النمو

رقم خمسة هو النمو. إذا كنت لا تنمو، فماذا ستكون؟ فستموت. إذا لم تَنْمُ علاقة ما، إذا لم يَنْمُ مشروع ما، إذا لم تَنْمُ أنت، بغض النظر عما لديك من مال في المصرف،

وعـدد الأصدقاء لديـك، وعدد الأشخاص الذين يحبونك - فإنك لـن تستشعر حقًا بالإنجاز. والسبب وراء نمونا - أعتقد - أننا لدينا قيم ما نريد تقديمها.

الحاجة رقم ٦:
الإسهام

وهـذا لأن الحاجـة السادسة هي **الإسهام**. رغم أن كلامي هـذا قد يبدو سخيفًا، لكن **سـر الحيـاة هو العطاء**. الحياة ليست مقتصـرة عليَّ كشخص، بل علينا *جميعًا*. فكر فـي ذلـك: ما هو أول شيء تفعله عندما تحصل على أخبار جيدة أو مثيرة؟ تحدث مع شخص ما تحبه وتشاركه ذلك؛ فالمشاركة تعزز كل تجربة تعيشها.

تتمحـور الحيـاة حول وجود معنى لها. والمعنى لا يأتي ممـا تحصل عليه، بل ينبع مما تعطيه. في نهاية المطاف، ما تحصل عليه لن يجعلك سعيدا على المدى الطويل. ولكـن ما تصبح عليه وما يمكنك الإسهام به هو ما سيجعلك تستشعر السعادة في كل وقت.

بمـا أن هـذا الكتـاب يدور حـول مالك، فكـر في كيفيـة استطاعة المـال تحقيق احتياجـات الإنسـان الستة. هل يمكن للمـال أن يعطينا اليقيـن؟ أتتحدى على ذلك. هـل يمكنه أن يمنحنا التنوع؟ تأكد من ذلك بنفسـك. بالطبع يمكن أن يشعرنا المال بالأهميـة أو بالتميزَّ. ولكن ماذا عن الارتباط والحب؟ من الكلمات الخالدة حتى الآن لفرقـة البيتلز، لا يستطيع المـال أن يشترى لك الحب. لكنه سوف يمكنك بالطبع من شـراء هـذا الكلب! ويمكن أيضًـا، للأسف، أن يعطيك شعـورًا بالارتباط؛ لأنه يجذب النـاس إليك ولكن قد تكون تلك العلاقات ليست الأكثر صدقًا. ماذا عن النمو؟ المال هو الوقود في مجال الأعمال والتعلم. كلما كان لديك الكثير من المال، أصبحت قادرًا على الإسهام ماليًا.

ولكـن إليك مـا أعتقده حقًـا: إذا كنـت تفضل الشعـور بالأهمية علـى كل شيء، فسيتـركك المـال خاويًـا إلا إذا أجريت إسهامـات. وإذا كنت تسعـى أن يهبك المال أهميـة، فهـذا ثمن غالٍ عليـك أن تدفعه، فأنـت تبحث عن أرقـام ضخمة، ولكن من المحتمل أن تكون إنجازاتك ضئيلة.

الأهميـة القصـوى في الحياة لا تنبع من عامل خارجي بـل من شيء داخلي. تنبع مـن الشعور بتقديرنـا لأنفسنا، وهذا شـيء لا يمكننا الحصول عليـه من أي شخص آخر. يستطيع الناس مدحك والإثناء عليك بعبارات مثل أنت جميل، ذكي، فطن، أنت الأفضـل، وقد يقولون لك إنك أفظع إنسان على وجه البسيطة، ولكن المهم كيف ترى نفسـك. سـواء أكنت تشعر بذلك في أعماقك أم لا، فأنـت مستمر في التطور والنمو، ودفع نفسك للأمام لتعطي وتقدم المزيد أكثر مما كنت تفكر أو تعتقد أنه ممكن.

ليـس هناك شيء أكثـر أهمية من النمو والعطاء؛ لذا رغـم أن المال وسيلة هائلة لتلبيـة العديـد مـن الاحتياجات الإنسانيـة الستة، فهـو ليس الوسيلـة الوحيدة. عند سعيك وراء المال، لا تنسَ السبب وراء سعيك للحصول عليه؛ فأنت تحاول تلبية بعض الرغبـات العاطفيـة والنفسية. ويكمن وراء تلـك المشاعر الحاجـات الإنسانية التي نسعى لإشباعها لتكون حياتنا غير عادية.

عندمـا ذهـب رواد الفضـاء للمشي علـى سطح القمـر، تخيل الرحلـة التي مروا بهـا. بداية من تخيل المشي على سطح القمر فـي الطفولة، إلى اليوم الذي وقف فيه "باز ألدرين" و"نيـل أرمسترونج" على سطح القمر، ناظرين إلى شكل كوكب الأرض المذهـل الذي رأيناه جميعًا فقـط في الصور. لقد كانـا أول بشريين نزلا على سطح القمر في تاريخ البشرية بأسرها - أليس هذا أمرًا مميزًا بشكل غير عادي.

ماذا حـدث بعد ذلك؟ أقيمت الحفلات احتفالًا بهمـا. صافحا الرئيس. وأصبحا بطليـن. ومـاذا بعد ذلك؟ ماذا تفعـل بعد أن تمشي على سطـح القمر، وقد بلغت من العمـر تسعة وثلاثين عامًـا؟ إذا كنت قد درست تاريخ رواد الفضاء، أو قرأت سيرهم الذاتية، فستعرف أن العديد منهم أصبح مكتئبًا للغاية. لماذا؟ لأن الطريقة الوحيدة التـي أشبعـت روح المغامرة لديهم كانـت عن السفر في الفضـاء أو إلى القمر. نسوا كيفية العثور على المغامرة في ابتسامة بسيطة.

لـن أعظك بعد الآن، ولكن أردت أن أستغل هذا الوقت القصير لأقول لك إنه رغم أن الوقـت قد حان للتحكم في أموالك، لا تنتظر كي تقـوم بالتحكم في نفسك. أسرع وسيلـة لتشعـر بالارتبـاط، وبمـدى أهميـة حياتـك، وبمزيج مـن اليقيـن والتنوع، ويكونـك فـي موقع سيمكنك من إعطـاء الآخرين، هي العثـور كل يوم على طريقة لنقـدر أنفسنـا أكثـر ولا نتوقع الكثير من الآخريـن. وأغنى إنسان على وجه الأرض هو الإنسان الذي يعرف جيدًا كيفية تقدير ذاته.

قابلت السير "جون تمبلتون" للمرة الأولى عندما كان عمري ٢٣ عامًا. أتذكر، لقد كان الملياردير الذي بدأ من الصفر وجنى ثروته عندما كان الجميع خائفًا، في أسوأ الأوقات في التاريخ: الحرب العالمية الثانية، واليابان بعد الحرب، وفي أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات من القرن العشرين عندما ضرب التضخم أجزاء كبيرة من أمريكا الجنوبية. عندما خاف الآخرون، خرج واستثمر أمواله. سألته: "**ما سر الثروة؟**" أجابني: "**توني، أنت تعرفه، وتعيه جيدًا. وقد عَلَّمْته للجميع. إنه الشعور بالامتنان**". عندما تشعر بالامتنان، لا يكون هناك خوف ولا غضب. وكان السير "جون" واحدًا من أسعد وأنجح الشخصيات التي عرفتها في حياتي. بالرغم من وفاته في عام ٢٠٠٨، فإن حياته مازالت حتى الآن تلهم الآخرين.

إذا كنت تريد أن تكون غنيا، فابدأ غنيًّا. ما الذي يمكن أن تشعر بالامتنان لأجله اليوم؟ من الذي ستعترف بالجميل له اليوم؟ هل يمكن أن تشعر بالامتنان تجاه بعض المشكلات والآلام التي مررت بها في حياتك؟ ماذا لو صدقت الاعتقاد الجديد: أن كل شيء في الحياة يحدث لسبب ولحكمة، وأنه يخدمك بشكل ما؟ ماذا لو اعتقدت من صميم قلبك أن الحياة لا تفرض عليك شيئًا، بل تمنحك حق الاختيار؟ أن كل خطوة على طول الطريق تساعد على منحك مزيدًا من القوة لتصبح أكثر أهمية، وتستمتع أكثر، وتعطي أكثر من ذلك. إذا كنت ستبدأ من هذا المكان، فلن يكون المال مصدرًا للمتعة أو مصدرًا للألم بالنسبة لك. ستكون عملية جني الأموال مجرد رحلة ممتعة في عالم الإتقان والثروة، ووسيلة رائعة لتحقيق أكثر الأمور أهمية في الحياة.

ولكن بما أن المال يمثل جزءًا لا يتجزأ من حياتنا، فَلْنَعُدْ لمسارنا الصحيح (مسار المال). بقدر ما كنت مخلصًا في عرض ما قدمته من معلومات بهذا الفصل، لن تكون كل الشخصيات التي ستقابلها خلال رحلتك المالية تتبنى منظور الرحمة الدافعة للنمو والإسهام! أنت على وشك اختراق عالم مليء بالأشخاص والمنظمات التي ستستغل أصغر فرصة للاستفادة من نقص خبرتك وقلة فهمك؛ لذا أنبهك لما أنت قادم عليه. **قبل أن نناقش كيف تستثمر أموالك وما المفترض أن تبحث عنه، أريد لفت انتباهك إلى ما يجب عليك *الحذر* منه.**

هناك سبب يكمن وراء عدم نجاح معظم المستثمرين في جني الكثير من الأموال مع مرور الوقت. أريد أن أسلحك بالمعرفة التي ستحميك وتسمح لك بتحقيق أقصى نمو لاستثماراتك حتى تتمكن من تحقيق الاستقلال المالي بشكل أسرع مما تتخيل. راحة البال التي تستحقها ستكون بين يديك قريبًا. فقط اقلب الصفحة التالية...

الجزء ٢

ادخل في قلب اللعبة: تَعَرَّفْ على قواعدها قبل أن تكون أحد أطرافها

الفصل ٢ - ٠

تحرر:
دحض الخرافات
المالية السبعة

تذكر القاعدة الذهبية: من يملك الذهب هو من يضع القواعد.

- مجهول

يجب أن تتعلم قواعد اللعبة، وفيما بعد يجب أن تلعب بشكل أفضل من
أي شخص آخر.

- ألبرت أينشتين

أعلم أنك تريد بدء اللعبة فورًا ومعرفة أين يمكنك استثمار أموالك لتحقق الاستقلال المالي. وأنا أريد أن أبدأ معك وأريك كل ما تريد! يعتريني الفرح عندما أرى شخصًا ما "قد فهم أصول اللعبة"، واستوعب وتيقن أنها بالفعل قابلة للربح. ولكن مجرد ادخار أموالك، والحصول على عائد كبير، وتقليل المخاطر أيضًا لا يعد أمرًا كافيًا. يجب أن تعرف أن هناك كثيرين يتطلعون إلى نهب جزء من ثروتك. **النظام مليء بالثغرات - ما أسميه الألغام الأرضية - التي يمكن أن تفجر مستقبلك المالي.** لذا سنتناول في هذا الجزء خلال رحلتنا سبع خرافات - قد تسميها أكاذيب - تم تسويقها لك على مر السنين. وإذا لم تكن على دراية بها - إذا لم تكن تراها وهي تقترب منك - فسوف تدمر مستقبلك المالي تدميرًا ممنهجًا.

في هذا الجزء يبدأ هذا الكتاب يؤتي أكله! في الواقع، إذا كنت تحصل على متوسط الراتب الأمريكي وهو ٥٠٠٠٠ دولار أمريكي في السنة، وتدخر حاليًّا ١٠٪ من دخلك وتستثمر تلك الأموال مع مرور الوقت، فسوف تدخر نحو ٢٥٠٠٠٠ دولار

على مدار دورة الاستثمار الخاصة بك فقط من خلال جزء مما سوف تتعلمه في هذا الباب. هذا الرقم يعادل مرتب خمس سنوات من سنواتك الحالية، دون الحاجة للعمل يومًا واحدًا! وقد ثبتت صحة ذلك إحصائيًّا؛ فهذا ليس مجرد رقم أطرحه من خيالي. إذا كنت تجني سنويا فقط ٣٠٠٠٠ دولار وتدخر ٥٪ فقط من دخلك كل عام، فلا تزال تدخـر نحو ١٥٠٠٠٠ دولار على مدى دورة الاستثمار الخاصة بك. أي ما يعادل مرتب خمســ سنوات بدون الحاجة إلى العمل مــن أجل تحقيقها. إذا كنت ممن يجنون ١٠٠ ألف دولار فما فوق، فسيمكنك هذا الجزء من كسب من ٥٠٠ ألف إلى مليون دولار بعد إتمام دورة الاستثمار خلال حياتك. يبدو هذا وعدًا لا يمكن الوفاء به، أليس كذلك؟! سأجعل الأرقام تتكلم بدلًا عني في الصفحات القادمة لتتحقق من الأمر.

إنــه فصل صغيــر إلى حد ما؛ لذا انتبــه جيدًا لأنك سترغب فــي اتخاذ إجراءات فورية. عن طريــق دحض هذه الخرافات، ستكون قادرًا فورًا على سد "الفجوات" في مناطـق لم تفكر مطلقًا أنك بحاجة إليها. إن معرفــة هذه الخرافات السبع ستجعلك تحمى نفسك، وستضمن لك أنك على الدرب الصحيح في رحلتك لتحقيق الاستقلال المالي الذي تعهدت للوفاء به. لنبدأ!

أهلًا بك في الأحراش

سواء كنــت مستثمرًا محنكًا أو مجرد مستثمر مبتـدئ، فالأحراش التي وصفها "راي داليو" وصفًا واضحًا تخفي المخاطر نفسها لنا جميعا. **لكن معظم الخطر يكمن في حقيقة أن ما لا تعرفه يمكن أن يلحق ضررًا جمًّا بك.**

العرض

أريـدك أن تتخيل شخصًا ما يأتــي إليك عارضًا عليك الفرصــة الاستثمارية التالية: يريد منك أن تستثمر ١٠٠٪ من رأس مالك وتتحمل ١٠٠٪ من المخاطر، وإذا ربحت، فسيأخـذ ٦٠٪ أو أكثـر من الأربـاح بمثابة رسوم لــه. أوه، وبالمناسبــة، إذا خسرت، فستفقد مالك، وستظل ملتزمًا بسداد الرسوم له!

هل ستلعب؟

أنــا على يقين بأنك لا تحتاج إلى أي وقت للتفكير في ذلك؛ فالأمر لا يستحق عناء التفكير. يجب أن تتمثل استجابتك التلقائية في الآتي: "لا يمكن أن أفعل ذلك. يا له من عرض غريب!" المشكلة الوحيدة هي إذا كنت مثل ٩٠٪ من المستثمرين الأمريكيين، واستثمــرت في صناديق الاستثمار المشترك التــي تتبع الإستراتيجية نفسها، فصدق أو لا تصدق، فهذه هـي الشروط التي قد وافقت عليها بالفعل.

هــذا صحيح، فهنــاك حوالي ١٢ تريليــون دولار في صناديق الاستثمــار[٢] المدارة بنشاط لصالح أصحاب ٢٦٥ مليون حساب في جميع أنحاء العالم.

كيــف تستطيع أن تقنــع ٩٢ مليون أمريكي بالمشاركة فــي إستراتيجية بمقتضاها سيتخلون عن طيب خاطر عن ٦٠٪ أو أكثر من أرباح الاستثمار المحتملة بدون وجود بند يضمن لهم الحصول على ربح؟ لحل هذا اللغز، جلست مع خبير الاستثمار "جاك بوجـل" البالغ من العمــر ٨٥ عامًا، مؤسـس مجموعة فانجارد، الــذي جعلته سنوات عمــره الأربع والستون التي قضاها في وول ستريت مؤهلا بشكل فريد لتسليط الضوء على هذه الظاهرة المالية. ترى ماذا كان جوابه؟

أجابني قائلا: "التسويق! يا توني الأمر غاية في البساطة. معظم النـاس لا يجرون العمليــات الحسابيــة، والرسوم تكــون غير معلومة. جــرب هــذا: إذا استثمرت لمرة واحــدة بقيمة ١٠ آلاف دولار في سن العشرين، وبافتراضـ نمو سنوي محتمل بنسبة ٧٪ مــع مرور الوقت، سيكون لديك ٥٧٤٤٦٤ دولارًا عندما تبلغ الثمانين تقريبًا. ولكن، إذا دفعــت نحــو ٢,٥٪ من إجمالي الرســوم الإدارية وغيرها مــن النفقات، فسيكون رصيد حسابك في النهاية نحو ١٤٠٢٧٤ دولارًا فقط خلال الفترة ذاتها".

"لنــرى إذا حللنا الأمر تحليلًا مباشرًا: ستقدم رأســ مالك كله، وستتحمل جميع المخاطــر، ستحصــل علــى ١٤٠٢٧٤ دولار، ولكن في المقابـل ستتخلى عن ٤٣٩١٩٠ دولار لصالح المدير النشط!؟ فهم يأخذون نحو ٧٧٪ من العائدات المحتملة الخاصة بك؟ مقابل ماذا!؟".

"بالضبط".

٢. ووفقا لموقع إنفيستوبيديا Investopedia: " يعتمد المديرون النشيطون على البحوث التحليلية، والتنبؤات، وأحكامهم وخبرتهم في اتخاذ القرارات الاستثمارية فيما يتعلق بشراء الأوراق المالية، والاحتفاظ بها، وبيعها. ويطلق على عكس الإدارة غير النشطة اسم الإدارة السلبية، والمعروف باسم "الفهرسة".

مبدأ قوة المال١. لا تلعب اللعبة إلا إذا كنت على دراية بقواعدها! يروج للملايين من المستثمرين في جميع أنحاء العالم ترويجًا منهجيًا من خلال مجموعة من الخرافات - أكاذيب استثمارية - التي توجه عملية اتخاذهم للقرار. وصممت هذه "الحكمة التقليدية" غالبًا لتبقيك مغمض العينين. عندما يتعلق الأمر بالمال الخاص بك، ما لا تعرف يمكن، أن يلحق الضرر بك، وهذا احتمال مرجح للغاية. الجهل نقمة، وألم، وصراع، وهو يعني إعطاء ثروتك إلى شخص لم يَجْنِها.

تجربة فاشلة

ليست صناديق الاستثمار عالية التكلفة هي المشكلة الوحيدة. يقدم المثال لمحة بسيطة عن نظام مصمم للتفريق بينك وبين أموالك.

بدون استثناءات، يوافق كل خبير قابلته عند تأليف هذا الكتاب (من كبار المديرين لصناديق التحوط إلى الفائزين بجائزة نوبل) على أن اللعبة قد تغيرت. لم يواجه والدانا مقدار الأنملة من التعقيد أو المخاطر التي علينا التعامل معها اليوم. لماذا؟ كان لديهم معاش- دخل مضمون مدى الحياة! كانت لديهم الأقراص المدمجة التي تدفع معدلات تقليدية ولكن معقولة - ليس الـ ٠,٢٢٪ التي ستُدفع لك وقت تأليف هذا الكتاب، والتي لن تقدر على مواكبة التضخم. ولدى البعض امتياز وضع الاستثمارات الصغيرة في الأسهم الممتازة التي تعطي أرباحًا ثابتة.

وقد أبحرت تلك السفينة.

إن النظام الجديد الذي تم العمل به في أوائل الثمانينيات مع ظهور خطة التقاعد، يعد تجربة يتم تطبيقها الآن على أغلبية أكبر جيل في تاريخ الولايات المتحدة: مواليد الطفرة. كيف تعمل هذه التجربة؟

صرحت "تيريزا جير الدوتشي"، خبيرة مشهورة محليًا في مجال أمن التقاعد بجامعة نيو سكول فور سوشيال ريسيرتش وناقدة للنظام كما نعرفه، قائلة: "لقد فشل نظام التقاعد المعتمد على مبدأ قم بذلك بنفسك، لقد فشل لأنه كان يتوقع من الأفراد الذين ليست لديهم خبرة استثمارية جني النتائج نفسها مثل المستثمرين المحترفين ومديري الأموال. ما النتائج التي تتوقع إذا طلب منك خلع إحدى أسنانك أو القيام بأعمال الأسلاك الكهربائية لديك؟".

ما الذي تغير؟ فقد بدلنا معاشات التقاعد المضمونة بنظام معقد عمدًا وغالبًا ما يكون خطيرًا للغاية، ويحوي الكثير من الرسوم الخفية، في حين أنه من المفترض أنه

يعطينـــا "حرية الاختيار". وبطريقة ما، بينما تكون تكدح في عملك لتوفير احتياجات عائلتك، والحفاظ علـى مستواكم الحالي، والاهتمام بالعلاقـات الاجتماعية المهمة فـي حياتك، مـن المفترض أيضًا أن تصبـح مستثمـرًا محترفًا، أليس كذلك؟ هل مـن المفترض أن تكون قادرًا علـى التنقل في هـذه المتاهة المكونة مـن المنتجات والخدمـات، ومخاطر لا تنتهي تحـوط بأموالك التي كسبتها بشق الأنفس؟ يكاد الأمر يكـون مستحيلًا؛ لهذا يلجأ معظم الناس إلـى إعطاء أموالهم لمسئول "متخصص"، في كثير من الأحيان "وسيط" أو سمسار يعمل لصالح إحدى الشركات التي لا يفرض عليها القانون القيام بما هو في مصلحة أموالك (نستعرض المزيد حول هذا المفهوم المحيـر في الخرافـة رقم ٤). يحصِّل السمسار راتبه جـراء بيعك منتجات قد تكون الأكثر ربحية سواء بالنسبة له أو شركته أو كليهما.

والآن، سأوضـح الأمـر أكثر: هـذا ليس كتابًا آخر من أحد الكتـب التي تنتقد وول ستريـت. العديد من المؤسسـات المالية الكبيرة كانت لها الريـادة في تصنيع بعض المنتجات غير العادية التي سنكتشفها ونؤيدها خلال هذا الكتاب. والغالبية العظمى مـن النـاس في مجـال الخدمات الماليـة يهتمون بشـدة بعملائهم، وأكثـر الأحيان، يفعلون ما يعتقدون أنه أفضل شيء لهم. ولكن للأسف، هناك كثيرون لا يفهمون أيضًا كيـف يحصد "المنزل" أرباحًا سواء فاز العميل أو لـم يفز. إنهم يبذلون ما بوسعهم لعملائهـم من خلال المعلومات (التدريـب) والأدوات (المنتجات) التي قدمت لهم. **ولكن لم يوضع هذا النظام ليتيح للوسيط الخاص بك خيارات لا حصر لها وحرية مطلقة في إيجاد ما هو الأفضل بالنسبة لك. وقد يكون هذا ذلك مكلفًا.**

التخلـي عن قدر غير مناسب من عائداتك المحتملـة مقابل رسوم استنزافية هو أحـد الفخاخ التي يجب عليك تجنبهـا إذا أردت الربح في هذه اللعبة. وها هي أفضل الأخبار لك:

ما زالت اللعبة قابلة للربح!

في الواقع، إنها أكثر من مجرد لعبة قابلة للربح، إنها لعبة مثيرة إلى حد الخيال! نعم، هنـاك تحديـات كبيرة وهناك المزيد من الفخاخ يجب عليـك تجنبها، ولكن فكر في المسافـة التي قطعناها حتى الآن. اليوم، فقـط بكبسة زر وبرسوم رمزية، يمكنك أن تستثمـر في أي شيء تريده في أي مكان في العالم. قال "جيمس كلونان"، هو مؤسس

الجمعيــة الأمريكية غيــر الربحية للمستثمرين الأفراد، في مقالــه الأخير في جريدة *وول ستريت جورنال*: "إنها أسهل مما كانت عليه في أي وقت مضى لتقوم بها كما يقول الكتاب، المطلوب منك فقط أن تتخذ القرار بأن تفعل الأمر الصحيح".

حتــى منــذ خمسة وثلاثيــن عامًا، كتب "جيســون زفايج" في مقالــة بجريدة *وول ستريــت جورنــال*: "كان عليك قضــاء ساعات في مكتبــة عامة أو مراسلــة شركة ما لمجرد أن تعرف بياناتها الماليــة. كانت تكاليف الوساطة والرسوم المتبادلة شديدة الغرابــة. وكانت معــدلات الضريبة كأنها سرقة علانية، حتــى عندما تجعلك الأسهم تستشيط غضبًا، عُدَّ النعم التي أنعمت بها".

وبصرف النظر عن التجار ذوي التردد العالي، جعلت التكنولوجيا عالم الاستثمار مكانًا أكثر كفاءة بكثير بالنسبة لنا جميعًا. وهذا يتلاءم تمامًا مع جيل الألفية الجديدة، والــذي لن يقبل بأي شيء أقل من ذلك. هتفــت "إميلي"، مساعدتي الشخصية، التي تنتمي لجيل الألفية قائلة: "بالنسبة لنا الأمر كله يتعلق بالملاءمة. ليس هناك تسامح مــع التباطــؤ وعدم الكفاءة. نريد أن يكون كل شــيء سريعًا فقط بكبسة زر. نطلب كل شــيء من خلال موقع أمازون. نضغط بأصبع واحــد، ونحصل على ما نريد. أستطيع مشاهــدة فيلم بمساعدة شركة نيتفليكس. يمكننــي تسجيــل السيارات على الإنترنت. يمكننــي شراء الأسهم عبر الإنترنت. يمكنني تقديم عرضي التقديمي على الانترنت. هــذا الصباح أخذت صورة مــن الشيك الخاص بي، وقد دخل ذلك المبلغ في حسابي المصرفي قبل السادسة صباحًا - لم أضطر أيضًا لتغيير ملابس نومي".

المكان شريك في الربح

يعتبــر "ستيف وين"، الملياردير وإمبراطور المضاربة الذي حــول لاس فيغاس إلى عاصمــة الترفيه في العالم، واحدًا من أعز أصدقائي. تعتبر النوادي التي أسسها من أروع ساحــات الترفيه في العالم. من خلال هــذه الكازينوهات، جنى ثروته بالاعتماد علــى حقيقة واحدة بسيطة: النادي شريك فــي الربح. ولكن بأية حال من الأحوال لم يكــن الفوز مضمونًا فــي أية ليلة، يستطيع مضارب متمرســ أخذ الملايين من جيب "ستيف" في لحظة واحدة. ويمكنه ترك "النــادي" إذا لم يأسره المكان ويخطف لبه. مــن ناحية أخرى، لدى معظم شــركات التمويل المشترك أسطــح مكدسة؛ فهم أكبر نــاد؛ يخطفون لبك، فلن تستطيع الذهاب إلى أي مــكان آخر، ويضمنون ربحهم سواء فزتً أم خسرت.

لا يُلْدغ مؤمن من جحر مرتين

بعد عام ٢٠٠٨، عندما خسرت سوق الأسهم الأمريكية أكثر من ٣٧٪، تغير العالم المالي لمعظم الأمريكيين تغيرًا كبيرًا. في وقت لاحق حتى بعد مرور خمس سنوات، أوضح استطلاع رأي أجرته شركة برودينشيل فاينانشيال أن ٤٤٪ من المستثمرين الأمريكيين ما زالوا يصرون على عدم استثمار أموالهم في سوق الأسهم الأمريكية مرة أخرى، بينما يقول نحو ٥٨٪ إنهم فقدوا الثقة بالسوق. ولكن الخبراء ما زالوا مشاركين في اللعبة. لماذا؟ لأنهم على دراية أكبر بالسوق. إنهم يعرفون الطريق "الصحيح" للعب اللعبة؛ فهم يعلمون أن اليوم تتوافر لهم أدوات وإستراتيجيات قوية لم تكن متوافرة لهم من قبل. ألقِ نظرة على ما يلي:

يمكنك اليوم استخدام أداة أصدرها ويدعمها واحد من أكبر البنوك في العالم، هذه الأداة سوف تمنحك الحماية الأساسية المضمونة ١٠٠٪ عن طريق ميزانيتها العمومية وتسمح لك بالمشاركة في ٧٥٪ إلى ٩٠٪ من المؤشرات الصاعدة بالسوق (موشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠) بدون وضع حد أعلى للفائدة! وهذا ليس خطأ مطبعيًّا. يمكنك المشاركة في ٩٠٪ من الأرباح، ولكن إذا انهارت السوق، فما زال من حقك الحصول على ١٠٠٪ من مالك! يبدو الأمر مثاليًا لدرجة يصعب تصديقها أليس كذلك؟ وإذا كان منتج مثل ذلك موجودًا بالفعل، فمن المؤكد أنك سمعت عنه من قبل، أهذا صحيح؟ بالطبع ستقول لا لم أسمع عنه. وما السبب؟ في الماضي، لم تسمع عن هذا، كان عليك أن تكون من صفوة الصفوة. هذه ليست حلولًا جزئية يتم وضعها على الرف، وإنما حلول مصممة خصيصًا لأولئك الذين لديهم ما يكفي من المال للمشاركة به.

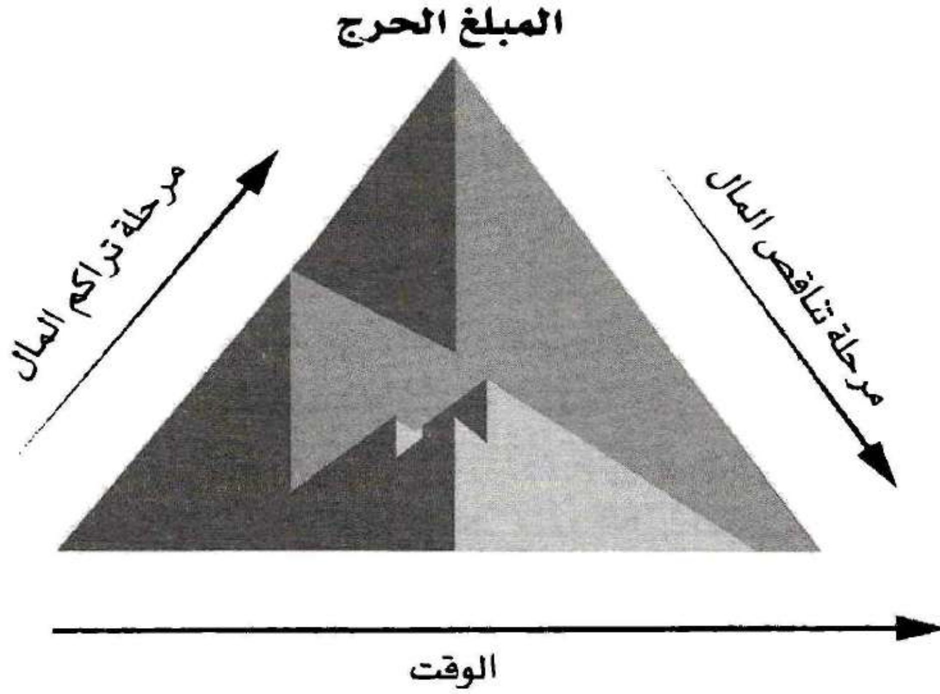
هذا مجرد مثال واحد عن كيف، بصفتك عالمًا ببواطن اللعبة، ستعرف قريبًا القواعد الجديدة لكيفية تحقيق الثروة بأقل مخاطر ممكنة.

تحاصرك المخاطر نتيجة جهلك بما تفعله.

- وارن بافيت

الطريق الأقل سيرًا فيه

اهزم جبل الاستقلال المالي



تتطلب الرحلة القادمة مشاركتكم الكاملة. سنذهب معًا لتسلق هذا الجبل المسمى جبل الاستقلال المالي. إنها قمة جبل إيفرست الخاصة بك. لن يكون من السهل الوصول إليها، وسوف يتطلب الأمر منك أن تُعد نفسك إعدادًا جيدًا. لن تصل لقمة إيفرست دون أن تفهم فهمًا واضحًا المخاطر التي تحاصرك وتنتظرك. بعض تلك المخاطر تعرفها جيدًا، وبعضها يمكن أن يفاجئك مثل الرياح العاتية. إذا قُبلَ أن تلمس أقدامنا سطح الجبل، لا بد أن ندرس الطريق المقبلين عليه جيدًا. خطوة واحدة خاطئة قد تعني الفرق بين التساؤل عن كيفية سداد الرهن العقاري المقبل وبين عيش حياة رغدة، وخالية من الإجهاد المالي. فلا يمكننا أن نطلب من شخص آخر أن يتسلق الجبل بدلًا عنا، ولا يمكننا فعل ذلك وحدنا. نحن بحاجة إلى مرشد تهمه مصلحتنا في المقام الأول.

القمة

المفهوم الجوهري للاستثمار الناجح بسيط للغاية: نمِّ مدخراتك حتى تصل إلى النقطة التي تصبح استثماراتك تحقق ريعًا كافيًا لدعمك بقية حياتك دون الحاجة للعمل. في نهاية المطاف ستصل إلى "النقطة الحاسمة"؛ حيث ستتحول مدخراتك إلى مبلغ حرج. وهذا يعني ببساطة أنك لن تحتاج للعمل - إلا إذا أردت ذلك - لأن الفائدة والنمو اللذين يحققهما حسابك سيمنحانك الدخل الذي ستحتاج إليه لبقية حياتك. هذه هي نقطة القمة التي نتسلق الجبل لأجلها. النبأ العظيم يتمثل في أنك إذا أردت أن تصبح ملمًّا بخفايا اللعبة، يوجد اليوم حلول وإستراتيجيات جديدة وفريدة من نوعها ستساعدك على تسلق الجبل سريعًا، وستحميك أيضًا من الانزلاق إلى الوراء. ولكن قبل أن نستعرض تلك الحلول استعراضًا مفصلًا، علينا التخطيط لرحلتنا بمزيد من الوضوح.

تتكون لعبة الاستثمار الخاصة بك من مرحلتين: *مرحلة التراكم*؛ حيث تجمع كل قرش لينمو، ومرحلة تناقص الأموال، وهي المرحلة التي تقطف فيها ثمار ما ادخرت من مال. إن رحلة تسلق الجبل تمثل مرحلة تراكم المال، والهدف منها هو الوصول إلى القمة، أو المبلغ الحرج. الهدف هو البقاء على قمة الجبل أطول فترة ممكنة، والاستمتاع بالمناظر الخلابة وتنفس هواء الحرية الطلق والشعور بالنجاح. سيكون هناك الكثير من العقبات والعوائق، وإن لم تكن في حالة تأهب، فسيكون هناك أيضًا تلك الأكاذيب التي ستمنعك من الوصول إلى القمة. لضمان أفضل فرصة متاحة للنجاح، سنتطرق لذلك في الصفحات القادمة.

وعندما ندخل المرحلة الثانية من حياتنا، حينما يحين وقت الحصاد والاستفادة مما قمنا به، سيكون لدينا مطلق الحرية لنختار العمل فقط إذا ما أردنا ذلك. في هذه المرحلة سوف نتزلج على الجبل ونستمتع بوقتنا. نقضي الوقت مع من نحب، نبني تراثنا، ونحدث فرقًا. فقط خلال هذه المرحلة سنقضي على الخوف الذي عاناه مواليد فترة الطفرة: الخوف من العيش لفترة طويلة والاحتياج للمال وعدم توافره. ونادرًا ما تتم مناقشة هذه المرحلة الثانية عن طريق مجال إدارة الأصول، الذي يركز غالبًا على الحفاظ على الأموال المستثمرة.

يقول البروفيسور "جيفري براون" - أستاذ العلوم المالية في جامعة إلينوي ومستشار وزارة المالية الأمريكية والبنك الدولي - متعجبًا: "لا يتعلق الأمر بمبلغ

اعتباطي موجود في حسابك في يوم ما، أعتقد أن الكثير من الناس سوف يتقاعدون وفجأة يستيقظ الفرد منهم ويدرك هذه الحقيقة: أتدري؟ لقد قمت بعمل جيد. لديَّ كل هذه الأموال المدخرة، ولكن أنا لا أعرف إلى متى سأعيش، ولا أعرف ما هي عوائد استثماري، ولا أعرف أي شيء حول التضخم. ماذا أفعل؟".

بعد أن قرأت واحدًا من أعمدته الأخيرة في مجلة فوربس، اتصلت بالدكتور "براون" لمعرفة ما إذا كان على استعداد لنتقابل ونتبادل أطراف الحديث ونتشاطر الحلول الخاصة بالمستثمرين أيًا كانت فئتهم أو رءوس أموالهم. (سنسمع من الدكتور "براون" عن كيفية تحقيق دخل للحياة، وكيفية جعله من الضرائب، ستجد ذلك في الجزء الخامس) فإن "براون" سيكون أفضل منه في وضع الخطوط العريضة للحلول وهو الرجل الذي لا يعتبر مجرد أكبر خبير أكاديمي بل كان أيضا واحدًا من سبعة أشخاص فقط عيَنهم رئيس الولايات المتحدة في المجلس الاستشاري للضمان الاجتماعي.

حرر نفسك من الأضداد

على حد تعبير "ديفيد سوينسن"، أحد المستثمرين الأكثر نجاحًا في عصرنا، "لتحقق نجاحًا غير مسبوق، لا يمكنك أن تتبع الحكم التقليدية". لنحطم أكبر سبع خرافات مالية ضللت الكثيرين، والأهم من ذلك، دعونا نكتشف القواعد الجديدة لجني الأموال، الحقائق التي ستمنحك الاستقلال المالي.

لنبدأ بأكبر خرافة بينهم...

الفصل ٢-١

الْخُرَافة رقم ١:
كذبة الـ ١٣ تريليون دولار:
"استثمر معنا. سنقلب موازين السوق!"

لا ينبغي أن يكون هدف غير المحترفين التقاط الفائزين - لا هو ولا "مساعدوه" يمكنهم فعل ذلك - بل ينبغي أن يتمثل هدفهم في امتلاك قطاع عريض من الشركات التي ستحقق نتائج جيدة إجمالاً. إن صندوقًا استثماريًّا يعرضه مؤشر إس آند بي ٥٠٠ يمكنه تحقيق هذا الهدف.

- وارن بافيت، ٢٠١٣ في خطابه لأصحاب الأسهم

عندما تنظر إلى النتائج - بعد استقطاع الرسوم، بعد خصم الضرائب الأساسية - على مدى فترات طويلة من الزمن، لن تكون هناك أية فرصة تقريبًا لتهزم مؤشر الصندوق الاستثماري.

- ديفيد سوينسن، مؤلف كتاب *Unconventional Success* ومدير منح جامعة يال التي بلغت قيمتها أكثر من ٢٣,٩ مليار دولار

الترفيه المالي

عندما تتصفح الأخبار المالية اليوم، ترى أنها تتميز بالإثارة أكثر من كونها مجرد أخبار عادية. ستجد الرؤساء يتحدثون بحماس. ستتوالى اللقطات التي تعرض صرخات جامعي الأسهم اليوم، وستكون تلك اللقطات مصحوبة بموسيقى تصويرية عارمة، وأصوات تحطيم، وأصوات "آلات عد النقود" التي تملأ غرفة معيشتك من خلال مكبرات الصوت. يصور المراسلون "مشاهد حية" مباشرة من ممرات طوابق

الصرافـة. النظام، الذي يدفع ثمنـه المعلنون، ينقل لنا شعورًا بأننا ربما نكون نفتقد شيئًـا ما! ليتنا نحصل على نصيحة مفيـدة. ليتنا نعرف صندوق الاستثمار المشترك الـذي يجب أن نمتلكه والـذي سيكون بمثابة المذنـب ذي "الخمس نجوم." (تصنف صناديـق الاستثمـار المشتـرك بيـن ١ و ٥ نجـوم من قبـل سلطة التصنيـف شركة مورنينجستار).

تعـد ملاحقة العوائـد مسألة خطيـرة. أشارت كاتبـة التمويـل الشخصي "جين براينـت كويـن" في مرة ما لهذا الضجيـج المثير بأنه "الإباحيـة المالية"؛ حيث يتم إغراؤنا بمسألة المعدلات الخمس نجوم ووعود التمشية على الشاطئ والتمتع برفاهية الصيد مع أحفادنا. خلاصة القول؛ يقاتل المعلنون للحصول على أموالنا. إن الحرب للحصول على الأصول الخاصة بك قد بدأت!

إذن، أين تضع أموالك؟ من *يمكنك* الثقة به؟ من سيحميك ويقدم لك أفضل عائد على استثماراتك؟

هـذه هي الأسئلة الفورية التي مـن المؤكد أنها تتبادر إلى الذهن الآن بعد تعهدك أن تصبح مستثمرًا – الآن بعد أن نويت ادخار نسبة محددة من دخلك. إذن، أين يضع معظم الناس أموالهم لفترة طويلة؟ عادة – الإجابة التقليدية هي – في سوق الأسهم.

مـا لا شك فيـه أن سوق الأسهم أصبحـت أفضل استثمار طويـل الأجل على مدى السنـوات المائة الماضية. كما أشـار "ستيف فوربس" في إحدى فعالياتي المالية في صـن فالي، فـي إيداهو، عام ٢٠١٤، "إن مبلـغ المليون دولار الـذي استثمر في سوق الأسهـم في عـام ١٩٣٥ أصبـح الآن ٢,٤ مليـار دولار (إذا كنت أجريـت استثمارك آنذاك)".

ولكن عندما تقرر فتح حساب تقاعد فردي أو المشاركة في خطة تقاعد في العمل، سيكـون هناك مندوب مبيعات مـرح (أو عملية بيع) يحاول إقناعك باستثمار أموالك فـي صناديق الاستثمـار المشترك. وبمجرد شرائك صنـدوق استثمار مشتركًا مدارًا بفاعليـة هل تعلم ما أقحمت فيـه نفسك؟ أنت استثمرت أموالك في صندوق على أمل أن يكون مديره يتمتع بقدرات في اختيار الأسهم أفضل من قدراتك؛ افتراض طبيعي تمامًـا بمـا أن حياتنا مشحونة للغايـة، وبما أننا نتعامل مع اختيـار الأسهم بالطريقة نفسها التي نرمي بها الأسهم في لعبة رشق السهام.

لذلك نسلم أموالنا لصندوق استثمار مشترك "خمسة نجوم" يديره شخص نشط يحاول فعليًّا التغلب على قرنائه في السوق من خلال اختيار الأسهم الأفضل. ولكن سيناقش عددًا قليلًا من الشركات ما يطلق عليه أحيانًا كذبة ١٣ تريليون دولار. (هذا هو مقدار المال في صناديق الاستثمار المشترك) هل أنت مستعد لذلك؟

لا يصدق أن ٩٦٪ من صناديق الاستثمار المدارة بنشاط *تفشل في اكتساح السوق* خلال أية فترة طويلة من الزمن!

لنكن أكثر وضوحًا. عندما نقول "قلب موازين السوق" بشكل عام، فإننا نشير عمومًا إلى مؤشر الأسهم. قد تسأل نفسك، ما المؤشر؟ قد يعرفه البعض منكم، ولكن أنا لا أريد المخاطرة بترككم معصوبي العينين؛ لذلك لنسلط الضوء على هذه النقطة قليلًا. المؤشر هو مجرد سلة أو قائمة الأسهم. ستاندرد آند بورز ٥٠٠ هو مؤشر. إنه قائمة بكبرى الشركات (وفقًا للقيمة السوقية) في الولايات المتحدة، والتي اختارتها مؤسسة ستاندرد آند بورز. وتتصدر القائمة شركات مثل أبل، وإكسون، وأمازون. كل يوم، يقاس مدى أداء الخمسمائة سهم إجماليًّا، وعند تشغيل الأخبار في الليل، تسمع ما إذا كانت السوق (جميع الأسهم على القائمة إجماليًّا) في حالة صعود أم هبوط.

ولذلك بدلًا من شراء كل الأسهم فرديًّا، أو محاولة اختيار السهم ذي القيمة العالية، يمكنك التنويع وامتلاك جزء في الخمسمائة سهم الصاعدة ببساطة عن طريق الاستثمار في صندوق مؤشر منخفض التكلفة يشابه أو يحاكي المؤشر. يمنحك استثمار واحد قوة "الرأسمالية الأمريكية". بطريقة ما أنت تشتري حقيقة أنه على مدار المائة عام الماضية أظهرت الشركات المتصدرة دائمًا مرونة خيالية. حتى في أوقات الركود، والكساد، والحربين العالميتين، استمرت هذه الشركات في البحث عن طرق لإضافة قيمة، وللنمو، وزيادة الإيرادات. وإذا فشلت شركة في الحفاظ على مكانتها، يختفي اسمها من القائمة وتستبدل بها شركة أخرى متقدمة في الأداء.

المهم في تلك النقطة هو أنه من خلال الاستثمار في المؤشر، لن تكون بحاجة إلى الاستعانة بمحترف لاختيار الأسهم في المؤشر الذي يجب عليك امتلاكه. ولن تجد عناء في الحصول على ذلك؛ لأن شركة ستاندرد آند بورز تختار لك الخمسمائة سهم المتصدرة بالفعل. وبالمناسبة، يوجد العديد من المؤشرات، على سبيل المثال لا الحصر لقد سمع أغلبنا عن مؤشر داو جونز، وسنكتشف غيره قريبًا.



أمامك عشرة آلاف خيار

هنـاك ٧,٧٠٧ صنـدوق مشترك في الولايـات المتحدة (ولكن لا يوجـد سوى ٤٩٠٠ سهم فردي)، وكلها تتنافس للحصول على فرصة لمساعدتك لتقلب السوق رأسًا على عقب. ولكـن الإحصائيـات تستحق التكرار: ثبـت أن ٩٦٪ منها ستفشـل في مواكبة السـوق أو التغلب عليها على مر أي فترة من الزمن. هـل يبدو الخبر مفاجئًا بالنسبة لـك؟ لا، ليس بخبر جديد بالنسبة للمطلعين. ليس الأمر جديدًا للمُستَثْمر الخَبير في أحـوال السوق المالية. كما قال لي "راي داليو" بإصرار شديد: "أنت لن تستطيع قلب موازين السوق رأسًا على عقب. لا أحد يستطيع! سوى عدد قليل من حاملي الميداليات الذهبية". وقد كان هو واحدًا من هؤلاء كما أنه كان صادقًا ويتحلى بالشجاعة الكافية ليخبرك ويحذرك قائلًا: "لا تحاول تجربة ذلك".

حتى "وارن بافيت"، المعروف بقدرته الفريدة بشكل لا يصدق على إيجاد الأسهم التـي بها بخس في تقديرها، في رسالته الشهيرة عام ٢٠١٤ لحاملي أسهمه يقول إنه لا ينبغي أبدًا أن يحاول المستثمر العادي اختيار الأسهم أو توقيت التعامل في السوق، وأوضـح أنه عندما يتوفى، يجب أن يستثمر المـال المحفوظ في الائتمان لزوجته في المؤشرات فقط كي تتمكن من تقليل تكلفتها وزيادة أرباحها.

كان "بافيت" واثقًا بأن المحترفين في انتقاء الأسهم لا يمكنهم الفوز على الوقت؛ ولذلـك أعرب عن شعوره بالفرح؛ لأن أفعاله تدعم آراءه. قام "بافيت" في يناير عام ٢٠٠٨ بمراهنـة بقيمة مليـون دولار ضد شركة بروتيجيه بارتنـرز ومقرها نيويورك، بالاتفـاق علـى أن تذهب الأربـاح للجمعيات الخيرية. هل تعلم مـا الرهان؟ لقد تمثل فـي الآتي: هـل تستطيـع شركة بروتيجيـه اختيار خمسـة من كبار مديـري صناديق

التحـوط الذين سيستطيعون التغلـب على مؤشر إس آند بي ٥٠٠ على مدى فترة عشر سنـوات؟ فـي شهر فبراير عام ٢٠١٤، صعد مؤشر إس آنـد بي ٥٠٠ إلى ٤٣,٨٪، في حيـن أن صناديق التحوط الخمسة ارتفعت إلـى ١٢,٥٪. لا تزال هناك بضع سنوات متبقية، ولكن الصـدارة تبدو كأسرع رجل في العالم، "يوسين بولت"، تعدو وتتنافس ضـد الكثير من العدائين. (ملاحظة: هؤلاء الذيـن ليسوا على دراية بماهية صندوق التحـوط، فإنه في الأساس صندوق "مغلق" خاص بالمستثمرين الأعلى قيمة. ويمكن أن يتحلى المديرون بمرونة إجمالية للمنافسة "في" السوق وكسب المال عندما ترتفع الأسهم أو المنافسة "ضد" السوق وكسب المال عندما تهبط).

الحقائق هي الحقائق وستبقى هكذا

قضـى خبيـر الصناعة "روبرت أرنـوت"، مؤسس شركة ريسيرش إفيليتس، عقدين يدرس أكبر مائتي صنـدوق استثمار مشترك مـدارة بنشاط وتدير علـى الأقل ١٠٠ مليون دولار. وقد كانت النتائج مذهلة:

من عام ١٩٨٤ إلى ١٩٩٨، خلال خمسة عشر عامًا كاملة، فقط ثمانية مديرين مـن أصـل ٢٠٠ نجحوا في هزم مؤشر فانجـارد ٥٠٠. ***(مؤشر ذا فانجارد ٥٠٠، الذي أسسه "جاك بوجل"، هو صورة طبق الأصل من مؤشر إس آند بي ٥٠٠).***

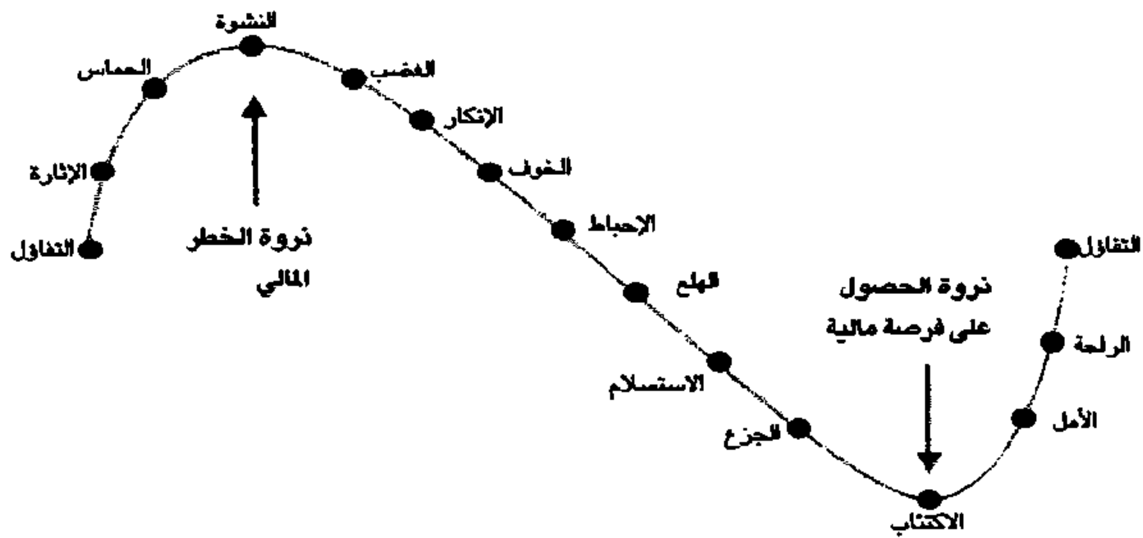
وهذا يعنى أن احتمالات اختيار الفائز تعتبر أقل من نسبة ٤٪. إذا كنت لعبت من قبـل لعبـة الورق المسماة بـ "بلاكجـاك"، فأنت على دراية بـأن الهدف هو الحصول علـى أقرب رقم لرقم ٢١ دون تخطيـه، أو "كسره". وفقًا لـ "دان" و"تشيب هيث" في مقالهمـا بمجلة *فاست كومبانـي* الذي يحمل عنـوان *Made to Stick: The Myth of Mutual Funds*، "علـى سبيل المقارنة، إذا حصلت على ورقتين متشابهتين في لعبة الأوراق (حيث تبلغ قيمة كل ورقة ١٠، وبهذا فالورقتان اللتان بين يديك قيمتهما ٢٠)، عندها يصيح الأحمق الموجود بداخلك قائلًا: "هلم" أمامك فرصة بنسبة ٨٪ للفوز!".

إلـى أي مـدى يؤلمنـا تعقـب الأداء؟ على مدى فتـرة ٢٠ عامًا، مـن ٣١ ديسمبـر ١٩٩٣، وحتـى ٣١ ديسمبـر ٢٠١٣، فإن متوسط العائـد السنوي لمؤشرات إس آند بي ٥٠٠ بلـغ ٩,٢٨٪. ولكـن حقق المستثمر العادي في صناديق الاستثمار المشترك ما يزيـد قليـلاً على ٢,٥٤٪، وهذا وفقًا لدالبار، وهـي واحدة من الشركات الرائدة في مجال الأبحاث الصناعية. يا للهول! أي أن الفرق ما يقرب من ٨٠٪.

علــى أرض الواقع، قــد يمثل ذلك الفرق بيــن الاستقلال المالــي واليأس المالي، بعبــارة أخــرى، لو كنت الشخص الذي يتصدر ببساطــة مؤشر إس آند بي ٥٠٠، فمن الممكــن أن تتحــول العشــرة آلاف دولار الخاصة بك إلــى ٥٥٩١٦ دولارًا في حين أن المستثمــر في صناديق الاستثمار المشتــرك، الذي كان يستثمر في الوهم قد تفوق أو على السوق، وانتهى به المطاف محققًا ١٦٣٨٦ دولارًا.

لماذا توجد فجوة كبيرة في الأداء؟

لأننــا نشتــري بأعلى ثمن ونبيــع بثمن بخس. فنحــن نتبع عواطفنــا (أو توصيات الوسيــط الموكل) وننتقــل من صندوق إلى صنــدوق آخر. فدائمًا نبحــث عن القمة. ولكــن عندما تهبط السوق، عندما لا نستطيــع تحمل الألم العاطفي لفترة أطول، نبيع بثمن بخس. وعندما تصعد السوق، نشتري أكثر وبثمن عالٍ. **كما قال المدير المالي الشهيــر "بارتــون بيجــز"، "السوق الصاعــدة مثلها مثل العلاقــة العاطفية. تشعر بأنها رائعة قبل أن تنتهي".**



حكمة العصور

عندمــا بلغ "بيــرت مالكيل" من العمر ٨٢ عامًــا كان قد عاصــر كل دورة سوق يمكن تصورهــا وكل بدعة تسويق جديدة. عندما قــام بتأليف *A Random Walk Down Wall Street* فــي عــام ١٩٧٣، لم تكن لديه أية فكــرة أن هذا الكتاب سيصبح واحدًا مــن كتــب الاستثمار الكلاسيكيــة في التاريــخ. الفكــرة الأساسية التــي يطرحها في كتابــه تتمثل فــي أن توقيت السوق هو لعبــة اللاعب الخاسر. في الجــزء ٤، سنستمع

إلـى "بيرت" لكـن الآن يكفيك أن تعرف أنـه كان أول رجل نجح فـي اكتشاف المبدأ الأساسي لصندوق الاستثمار المرتبط بمؤشر، والذي يتمثل في ألا تحاول التغلب على السوق، ولكن ببساطة تحاول "محاكاة"، أو مواكبة السوق.

بيـن المستثمرين تسمى هـذه الإستراتيجية الفهرسة *أو الاستثمـار* السلبي. هذا الأسلوب عكس الاستثمار النشط الذي بمقتضاه تدفع لمدير صندوق استثمار مشترك مقابـل توجيهه لك فيمـا يتعلق بشراء الأسهم أو بيعها؛ فالمديـر يتاجر في الأسهم - يعمل "بنشاط" على أمل التغلب على السوق.

مـن ثم راهـن "جـاك بوجـل" - مؤسس شركـة فانجـارد العملاقـة - بالاتجاه المستقبلـي لشركته معتمدًا على هـذه الفكرة من خلال إنشـاء أول صندوق استثمار مرتبط بمؤشر. عندما جلست مع "جاك" للاستفادة من خبراته لأقدمها لكم في هذا الكتاب، أخبرني لماذا أصبحـت فانجارد أكبر مدير صندوق مشترك مرتبط بمؤشر فـي العالم، فكانـت إجابته المنمقة الوحيـدة هي: "الحد الأقصـى للتنويع، والتكلفة الأقـل، والكفاءة الضريبية القصوى، وانخفاض معـدل دوران رأس المال [التداول]، وتكلفة التداول المنخفضة، وعدم وجود أعباء مبيعات". كيف عبر عن كل هذه الأفكار بهذا الإيجاز؟!

طريق مختصر

قـد يشغل تفكيرك الآن مسألة أنه لابد أن هناك أناسًا يستطيعون التغلب على السوق. وإلا فكيـف يوجد ١٢ تريليـون دولار في صناديق الاستثمار المـدارة بنشاط؟ الإجابة ببساطة أن مديري صناديق الاستثمار المشترك يعرفون كيف يستطيعون - في الواقع - التغلـب على السوق. ولكـن بيت القصيد هو ما إذا كان بإمكانهم تعزيز تلك الميزة أم لا علـى مـدار الوقت. ولكن كما قـال "جاك بوجل"، الأمر كلـه يتعلق "بالتسويق"! إن طبيعتنـا البشريـة تدفعنا لأن نبذل جهدنا لنكون أسـرع وأفضل وأذكى من الرجل الآخـر. وبالتالـي، يكـون بيع صنـدوق رائج ليـس أمرًا صعبًـا؛ فهي صفقـة غاية في السهولـة. وعندما يتحول هذا الصندوق الرائج إلى صنـدوق كاسد، فمن المؤكد أنه سيكون هناك صندوق رائج آخر في أتم استعداد لبيعه.

أما بالنسبة لنسبة ٤٪ التي تستطيع التغلب على السوق، فإنها لن تكون الـ ٤٪ ذاتها فـي المرة القادمة؛ فالسوق متغيـرة. شاركني "جاك" ما يطلق عليه مسمى الطريقة

الأكثر مرحًا لتوصيل هــذه النقطة؛ حيث قال: "توني، إذا كنت تحبس ١٫٠٢٤ غوريلا في صالة للألعاب الرياضية، وتعلمها قلب العملة على الوجه الآخر، فستستطيع واحدة منهـا فقـط قلب العملة على الوجه نفسه عشر مرات علـى التوالي. قد يسمي الغالبية هــذا حظًا، ولكــن عندما يحدث ذلك في مجــال الأعمال التجاريــة نسميه عبقرية". ولكن ما احتمالات أن يقوم هذا الشخص العبقري بضربة الحظ نفسها مرة ثانية؟

على حــد تعبير الدراسة التــي أجرتها شركــة دايمنشونال فانــد أدفيسورز، التي يديرها الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل عام ٢٠١٣ "يوجين فاما"، "*إذن من الذي لا يــزال يعتقد أن الأسواق لا تؤتي ثمارها؟ غالبًــا لا يوجد سوى الكوريين الشماليين، والكوبيين، والمديرين النشيطين*"[٤].

فــي هذا الجزء من الكتاب سيجد القــارئ الذي يعمل في مجال الخدمات المالية نفسه إما يومئ برأسه موافقًا على ما يعرض أو يكتشف أي باب سيفتح بعد قراءة هذه الصفحــات الستمائة التي بين يديه! وستجــد البعض ينتقي السقطات ليشن هجومًا. إنهــا مسألــة استقطــاب دون أدنى شك. نريــد جميعًا أن نقنع أنفسنــا بأنه من خلال توظيف مدير صنــدوق الاستثمار المشترك الأذكى والأكثــر موهبة سننال استقلالنا المالــي بسرعــة أكبــر. في النهاية، مــن لا يريد اختصــار تسلق هذا الجبــل الشاهق ليصل للقمة؟ وها هي المسألة الجنونية حقًا:

بقــدر ما يكــون كل شخص مخولًا لاتخاذ قراراته وحده، مــا من أحد يعتبر مخولًا للتعبير عن الحقائق المتعلقة به!

ما لا شك فيه سيقول بعض مديري صناديق الاستثمار المشترك: "قد لا نتفوق في أدائنا في فترة ارتفاع الأسعار، ولكن عندما تهبط السوق، يمكننا اتخاذ تدابير فعالة لحمايتك حتى لا تخسر أموالك".

قد يكون ذلك مريحًا لو كان صحيحًا.

الهدف من الاستثمار هو الحصــول على أقصى قدر من العائد الصافي مقابل مخاطر معينة (وليكون الأمر مثاليًا، بأقل تكلفة ممكنة أيضًا)؛ لذا لنلقِ نظرة على

٤. يعتمد المديرون النشطاء على آرائهم وخبراتهم في اتخاذ القرارات الاستثمارية المتعلقة بشراء أية أسهم أو سندات، أو الاحتفاظ بها، أو بيعها. ويعتقدون أنهم يستطيعون التفوق على السوق باتباع هذا المنهج.

الطريقـة التي تصرف بها مديـرو الصناديق عندما هبط السـوق. وعام ٢٠٠٨ خير مثال لنبدأ به لتوضيح هذه النقطة.

بين عام ٢٠٠٨ وأوائل عام ٢٠٠٩، عانى السوق الاقتصادية أزمة كبيرة هي الأسوأ منذ فترة الكساد العظيم (على وجه الدقة قد هبط نحو ٥١٪ من الأسهم من الصدارة إلـى القاع). وكان أمـام المديرين متسع من الوقت لاتخاذ خطـوات "دفاعية". ربما عندمـا هبطـت السـوق بنسبـة ١٥٪، أو ٢٥٪، أو ٣٥٪، كان من المفترض أن يقوموا باتخاذ "الإجراءات المناسبة". ومرة أخرى، الحقائق تتحدث عن نفسها.

سـواء حاول مدير الصنـدوق التغلب على مؤشر النمو الخاص بشركة إس آند بي، والمكـون من شركات مثـل مايكروسوفت، وكوالكـوم، وجوجل، أو حـاول التغلب على مؤشـر إس آند بـي للشركات ذات رأس المال الصغيـر؛ والمكون من شركات صغيرة مثـل يالب، مرة أخرى، لن يحقـق منتقو الأسهم هدفهم. وفقًـا لتقرير ٢٠١٢ بعنوان *S&P Indices Versus Active Funds Scorecard*- واختصـاره *SPIVA*، تفوق مؤشر إس آند بي٥٠٠ للشركات الكبرى على ٨٩,٩٪ من صناديق الاستثمار المشترك الكبرى، في حين تفوق مؤشر إس آند بي ٥٠٠ للشركات الصغيرة على بنسبة ٩٥,٥٪ من مديري الشركات النامية ذات رأس المال الصغير.

وحيد القرن الخرافي

الآن بعدمـا أوضحت أنه ما من أحـد تقريبًا يتفوق على السوق مع مرور الوقت، سوف أعطيك تحذيرًا واحدًا. هنـاك مجموعة صغيرة من مديري صناديق التحوط يفعلون مـا يبـدو مستحيلًا؛ حيث يفوزون على السـوق باستمرار. ولكنهم مثـل "وحيد القرن الخرافـي" أندر ممـا تتخيل. إنهم "سحـرة السوق"، مثل "ديفيـد إينهورن" صاحب صنـدوق جرين لايت كابيتال، الذي حقـق نسبة تصل إلى ٢٨٧,٢٪ (لا الرقم صحيح *ليس* خطأً مطبعيًّا!) منذ تأسيس صندوقه في عام ١٩٩٦ خسر مرة واحدة فقط وهي مسجلـة في سجله. ولكن للأسف، هذه الحقيقـة لن تفيد المستثمر العادي فلا توجد طريقة ما للتواصل مع شخص مثله؛ لأن أبوابه دائمًا ما تكون مغلقة أمام المستثمرين الجدد. لـم يقبل صندوق "راي داليو"، بريدج ووتر، مستثمرين جددًا على مدار أكثر مـن عشر سنوات، ولكـن عندما سمح بذلك، فرض أن يكـون الحد الأدنى للاستثمار بقيمـة مائة مليـون دولار وخمسة مليـارات دولار فـي الأصول القابلـة للاستثمار. لا تندهش!

اتصل "بول تودور جونز"- الذي لم يخسر أية أموال على مدار أكثر من ٢٨ عامًا- بمستثمريه مؤخرًا وأرسل إليهم ملياري دولار. عندما يتضخم صندوق التحوط بشكل كبير، يصبح من الصعب أن تدخل السوق أو تخرج منه - ومن الأصعب شراء وبيع استثماراته بسرعة وسهولة. والبطء يعني ريعًا ضئيلًا.

قبل أن تعتقد أن هذا تقرير حماسي عن صناديق التحوط، اسمحوا لي بأن أوضح الأمر أكثر. على مدار خمس سنوات متتالية، انتهت في عام ٢٠١٢، حقق الغالبية العظمى من مديري صناديق التحوط أداء مخيبًا للآمال مقارنة بمؤشر إس آند بي ٥٠٠ . ووفقًا لموقع الأخبار المالية زيرو هيدج، في عام ٢٠١٢ حقق الصندوق العادي أرباحًا بلغت نسبتها ٨٪ في مقابل ١٦٪ لمؤشر إس آند بي ٥٠٠. بينما في عام ٢٠١٣ حققت صناديق التحوط نسبة أرباح بلغت نحو ٧,٤ ٪، في حين ارتفع عائد مؤشر إس آند بي ٥٠٠ ووصل إلى ٢٩,٦٪ محققًا أفضل نتيجة له في هذا العام منذ عام ١٩٩٧. أنا واثق بأن عملاء الصناديق الأثرياء كانوا غير مسرورين بذلك. وما زاد الأمر سوءًا، إنهم يتقاضون رسومًا بنسبة ٢٪ سنويًا مقابل الإدارة، ويتقاضون ٢٠٪ من الأرباح الإجمالية، وغالبًا ما تكون الأرباح التي تصفى لك في النهاية تخضع للضريبة وفقًا لأعلى معدلات ضريبة دخل. أمر محزن!

أكبر مصرف في العالم

بغض النظر عن مظاهر الحياة المحيطة؛ أبحث دائمًا عن استثناءات القاعدة حيث أجد الشخصيات البارزة بهذا المكان. "ماري كالاهان إيردوس" تلائم هذا الوصف. في مجال يهيمن عليه الرجال، قد تصدرت أعلى قمة في العالم المالي. في وول ستريت حيث يتحدث الأداء بصوت أعلى من الكلمات، كان أداء "إيردوس" غير عادي. عملها المبهر دائمًا قادها لتصبح الرئيس التنفيذي لشركة جي بي مورجان اسيت مانجمنت، وهي تشرف الآن على المحافظ المالية التي تبلغ قيمتها الإجمالية أكثر من ٢,٥ تريليون دولار، لا تستغرب نعم تريليون دولار.

لقد حظيت بمقابلة رائعة معها من أجل هذا الكتاب، وشاركتني بعض الحكم العميقة، التي سنتطرق إليها في الجزء رقم ٦ من هذا الكتاب. ولكن عندما طرحت الدراسات التي تفيد بأنه لا يوجد مدير يتفوق على السوق مع مرور الوقت، أسرعت

في الإشارة إلى أن العديد من مديري صندوق جي بي مورغان قد تفوقوا على السوق على مدى السنوات العشر الماضية. لماذا؟ النماذج التي عرضتها لم تخسر بقدر ما خسرت السوق عند هبوطها؛ فهي تقول إن هذا الاختلاف هو ما منحهم الحد الذي احتاجوا إليه ليبقوا في الصدارة. "إيردوس" والعديد من خبراء الصناعة يتفقون على أن بعض الأسواق الأقل نموًّا، أو الناشئة توفر فرصًا للمديرين النشطاء ليصلوا إلى القمة. وهم لديهم الفرصة لكسب ميزة أكبر في *الأسواق الحدودية* - في أماكن مثل كينيا وفيتنام - حيث لا تتسم المعلومات بالقدر نفسه من الشفافية ولا تستطيع السفر سريعًا. تقول "إيردوس" إن هذا هو المكان الذي تحظى فيه شركة مثل جي. بي. مورجان بيد طائلة وموارد ضخمة، ويمكن للشركة استخدام اتصالاتها على أرض الواقع في المجتمع لإعطائه معلومات قيمة في الوقت الفعلي.

وفقًا لـ "جاك بوجل"، لا يوجد أساس تجريبي لإظهار أن الإدارة النشطة هي أكثر فاعلية لجميع فئات الأصول الأساسية: الشركات النامية ذات رأس المال الكبير، والقيمة، والأساس، والشركات ذات رأس المال المتوسط، وهكذا. ولكن لا يبدو أن هذه الأسواق الحدودية تقدم فرصًا للإدارة النشطة لتتفوق في بعض الأحيان. هل سيستمرون في التفوق مع مرور الوقت؟ الوقت وحده الذي سيثبت ذلك. فنحن نعلم جيدًا أن كل مدير نشط، بداية من "راي داليو" وحتى "جي. بي. مورجان"، سوف يخطئ في بعض المراحل خلال محاولته المستميتة للتفوق؛ لذلك يعتبر تطوير النظام وتوزيع الأصول بشكل مناسب أمرًا بالغ الأهمية. وسوف نتناول هذا في الجزء الرابع لاحقًا. إن مسألة تقييمهم متروكة لك، ولا تنس أن تأخذ بعين الاعتبار الرسوم والضرائب (التي سنناقشها في الفصل التالي).

الصمود في جميع الأحوال

ربما ستقرأ هذا الكتاب والسوق صاعدة، أو ربما ستكون في حالة ركود، أو ربما متقلبة. من يدري؟ الفكرة أنك تحتاج إلى أن تكون مجموعة استثماراتك صامدة أمام تحديات الوقت. حافظة مالية صامدة في "جميع الأحوال". غالبية من قابلتهم من أجل هذا الكتاب أبلوا بلاءً حسنًا في أوقات الرخاء وأوقات الركود. وجميعنا يعلق آماله على فترات الصعود والهبوط في المستقبل. الحياة لا تتعلق بانتظار العاصفة لتمر، بل بتعلم الرقص خلال الأمطار. يتعلق الأمر بمحو الخوف من هذه المنطقة في حياتك حتى تستطيع التركيز على ما يهمك أكثر.

متى، وأين، وكيف؟

إذن كيف تبدو المحفظة الاستثمارية التي تصمد في جميع الأحوال؟ "أين أستثمر أموالي يا "أنتوني" ؟!".

أولاً، يجب ألا تضيع وقتك في محاولة اختيار الأسهم بنفسك أو اختيار أفضل صناديق الاستثمار المشترك. إن المحفظة الاستثمارية التابعة لصناديق المؤشرات منخفضة التكلفة هي أفضل نهج لتحقيق أفضل نسبة من استثماراتك لأننا نجهل حال "الأسهم" هل سترتفع أم تهبط مستقبلاً. يا لروعة معرفة أنه من خلال امتلاك السوق بشكل "سلبي"، ستهزم ٩٦٪ من المديرين "الخبراء" في إدارة صناديق الاستثمار المشترك في العالم وتقريبًا العديد من مديري صناديق التحوط. حان الوقت لتتحرر من عبء محاولة اختيار الفائز في السباق. كما قال "جاك بوجل" لي، في الاستثمار يبدو الأمر كأنه معارض للحدس. السر هو: "لا تفعل شيئًا، فقط اثبت مكانك". ومن خلال التفكير مثل السوق وعدم محاولة التغلب عليه، ستصبح في صف المتقدمين، والناجحين، والنامين.

حتى هذه اللحظة أشرنا في مرات عديدة إلى السوق أو مؤشر إس آند بي ٥٠٠. ولكن تذكر أن إس آند بي ٥٠٠ هو واحد من مؤشرات أو أسواق عديدة. قد سمع الكثيرون عن مؤشر داو جونز الصناعي. وهناك مؤشرات أخرى، مثل مؤشر السلع الأساسية، ومؤشر العقارات، ومؤشر السندات قصيرة الأجل، ومؤشر السندات طويلة الأجل، ومؤشر الذهب، وهلم جرا. وبالنسبة *لعدد الأسهم التي يمكنك شراؤها من كل مؤشر من هذه المؤشرات فهذا يعتبر أمرًا بالغ الأهمية وسوف نتطرق إليه في الجزء الرابع*. في الواقع، ما رأيك أن يطلعك "راي داليو" على حصة أسهمه المثالية؟ الإستراتيجية التي سيشاركنا إياها في الصفحات التالية قد أثمرت بنسبة ١٠٪ سنويًّا وحققت أرباحًا بنسبة ٨٥٪ من الوقت على مدار الـ ٣٠ عامًا الأخيرة (بين عامي ١٩٨٤ و ٢٠١٣)! في الواقع، عندما هبطت السوق بنسبة ٣٧٪ في عام ٢٠٠٨، انخفضت محفظة أوراقه المالية بنسبة ٣,٩٢٪ فقط! من المؤكد أنني كنت أود معرفة هذا قبل ذلك الحين!

أو ماذا عن "ديفيد سوينسن"، الرجل الذي ارتقى بمنحة جامعة يال من ١ مليار دولار إلى أكثر من ٢٣,٩ مليار دولار مع توسيط التكلفة بنسبة ١٤٪ سنويًّا؟ مثله مثل آخرين سيشاركم خبرته في الصفحات القادمة. هناك معلومات لا تقدر بثمن جميعها مقدمة لك في الجزء السادس.

إذن، إذا نظرت لنماذج هؤلاء الخبراء بدون استيعاب توزيع الأصول استيعابًا كاملاً، فستكون كمن يبني منزلاً على أساس ضعيف. أو إذا كنت تركز على توزيع الأصول قبل معرفة أهدافك، فهذا مضيعة تامة للوقت. وربما الأكثر أهمية من ذلك، أننا إذا لم نحمك ممن يتطلعون إلى نهب جزء كبير من ثروتك سيضيع كل هذا هباء. هذا هو السبب وراء أننا نكشف الخرافات السبعة - الخطوة رقم ٢ في الخطوات السبع لتحقيق الاستقلال المالي - حتى تصبح مثل "المطلع على بواطن الأمور". وهكذا يتسنى لك معرفة الحقيقة. والحقيقة سوف تقشع عن عينيك الغمام وتهديك حريتك.

من المفيد أن تكون نجمًا

حتى بعد كل ما عرض أمامك عن صناديق الاستثمار المشترك المدارة بنشاط، دون شك يوجد هؤلاء الذين سوف يقولون: "توني، لقد أجريت بحثي، ولا داعي للقلق. أنا أستثمر فقط في الصناديق الخمسة نجوم، وليس أقل من ذلك". يا إلهي! حقًّا؟

وفقًا لمورنينجستار، خلال العقد المنتهي في ديسمبر ٢٠٠٩، تدفق ما يقرب من ٧٢٪ من جميع ودائع الصناديق (حوالي ٢ ملياري دولار) إلى الصناديق الأربع والخمس نجوم. بالنسبة لأولئك الذين ليسوا على دراية، مورنينجستار هي أشهر شركة تقدم خدمة تقييم الصناديق الاستثمارية، وهم يطبقون نظام تصنيف الخمس نجوم عن أداء الصناديق الماضي. إن السماسرة يتصفون بالإفراط في التفاؤل في أثناء مشاركتهم إياك الصندوق النشط التالي.

حدثني "ديفيد سوينسن" قائلًا: "النجوم غاية في الأهمية لدرجة أن شركات صناديق الاستثمار المشترك تسارع باستبعاد الصناديق التي تصنف تحت فئة الأربع نجوم. على مدار الخمس سنوات المنقضية في عام ٢٠١٢، نحو ٢٧٪ من صناديق الأسهم المحلية و ٢٣٪ من صناديق الأسهم الدولية تم دمجها أو تصفيتها؛ وهي ممارسة شائعة للقضاء على سجلات الأداء الضعيف لمجموعة من الصناديق".

من الأعمال الروتينية بالنسبة لشركات صناديق الاستثمار المشترك إنشاء صناديق جديدة متعددة لمعرفة أي منها سيتفوق ويمحو الصناديق الأخرى. كما شرح لي "جاك بوجل": "تقوم الشركة بتأسيس خمسة صناديق جديدة، وتحاول الترويج للخمسة صناديق. وفي الأصل هم لا يلقون الضوء إلا على صندوق واحد.

وبهذا سيبخسون الصناديق الأربعة الأخرى، ويصبح هذا الصندوق الأكثر رواجًا بين العامة ويبيعونه باعتبار أنه سجل أعلى أداء".

تخيل هل يمكننا تبني هذه الممارسة في حياتنا الاستثمارية؟ ماذا لو كنت اخترت خمسة أسهم وأربعة منها هبطت وواحد فقط علا سقفه، هل يمكنك التظاهر بأنك لم تخسر ولم يحدث شيء؟ ثم تقول لصديقك إنك أمهر منتقي أسهم على مر التاريخ بعد "وارن بافت".

وبالإضافة إلى ذلك، قد أُجريت أبحاث جيدة عن الأداء غير النشط للأسهم الأربعة نجوم والخمسة نجوم (النجوم التي تحتضر) في مقال نشر في جريدة *وول ستريت جورنال* تحت عنوان "Investors Caught with Stars in Their Eyes" تم إجراء دراسة عاد فيها الباحثون إلى عام ١٩٩٩، ودرسوا أداء عشر سنوات متتالية لهؤلاء الذين اشتروا صناديق الخمسة نجوم. هل تتوقع النتائج؟ "من بين ٢٤٨ صندوق أسهم مشتركًا مدرجًا تحت تصنيف الخمس نجوم في بداية الفترة، أربعة صناديق فقط نجحت في الحفاظ على هذه الرتبة بعد ١٠ سنوات".

كم عدد المرات التي لاحقت فيها شهابًا فقط لتراه يحترق في النهاية؟ لقد قمنا جميعًا بذلك في مرحلة ما. ونرى هنا الإجابة جلية لقد كنا نفعل ذلك لأنه كان لدينا احتمال أقل من ٢٪ أن هذا الشهاب لن يتلاشى في ظلام دامس. نريد جميعنا هذا المدير الذي بإمكانه تحويل الرمل إلى ذهب، ولكن يطلعنا التاريخ أن تلك اليد التي ستحول الرمل إلى ذهب حتمًا ستخفق في النهاية.

يعلم "المطلع" أن ملاحقة السهم الأعلى ريعًا شبيهة بملاحقة السراب. ولكن هذه هي الطبيعة البشرية؛ نلاحق دومًا الأداء الجيد؛ فهو غالبًا أمر لا نستطيع مقاومته. لكن عقلية "القطيع" تؤدي فعليًا إلى تدمير حياة ملايين من الأسر، وأنا أعلم أنك إذا كنت تقرأ هذا الكتاب، فأنت لا تحبذ أن تقع ضحية مرة أخرى؛ فقد أصبحت مطلعًا الآن! وما هي الإستراتيجيات الأخرى التي يستخدمها "المطلع"؟ لنستكشف ذلك معًا.

الجانب الظاهري للحماية

في السنوات المائة الماضية، كانت السوق صاعدة غالبًا خلال ٧٠٪ من الوقت. ولكن هذا يعني أن ٣٠٪ من الوقت كانت السوق منخفضة. إذن رغم أن الاستثمار في

صنـــدوق المؤشرات يعتبر حـــلاً عظيمًا لجزء كبير من أموالك، *لكنه ليس خيارًا جيدًا لـكل* أموالك، فإن الأسواق متقلبة؛ لذلك مـــن المنطقي أن ترغب في حماية جزء من محفظتـك الماليـة أ عندما تهبط السوق. لقد هبطت الســوق مرتين بنسبة ٥٠٪ منذ عام ٢٠٠٠.

سنقــدم لك إحدى الإستراتيجيات المثيرة التــي ستسمح لك بكسب المال عندما تكــون السوق (المؤشر) مرتفعة، وفي الوقت ذاته ستضمــن لك ألا تخسر استثمارك الأصلي في حالة هبوط السوق. كيف؟ لن تحوز أو تشارك في جميع الأرباح.

الغالبيــة العظمــى لا تصدقني عندما أقــول إن هناك أدوات تضمــن لك ألا تفقد أموالــك وفي الحين ذاته تمكنك مــن المشاركة في "أرباح" الســوق. لماذا لم تسمع عــن هــذه الأدوات من قبــل؟ لأنها في واقــع الأمر مقتصــرة على العمــلاء أصحاب القيمــة الصافيــة العالية. سأعرض لــك واحدًا من الأماكن المحــدودة التي يستطيع المستثمــر العادي العثور على تلــك الأدوات بها. تخيل أصدقــاءك وهم في حيرة من أمرهــم ونظرات الشــك تعتري وجوههم عندمــا تقول لهم إنك تكســب المال عندما يرتفع السوق ولا تخسر شيئًا عندما تهبط.

يمكــن أن تغير هذه الإستراتيجية وحدها الطريقة التي تشعر بها تجاه الاستثمار. إنهــا بمثابة حبــل السلامة الخاصة بك في أثناء تسلقــك الجبل في حين أن الآخرين "يتشبثون فقط بحبل" الأمل. تخيل شعورك باليقين وراحة البال لأنك تعلم جيدًا أنك لســت في خطر. كيــف سيغير ذلك حياتــك؟ كيف سيكون شعــورك عندما تطلع على البيانات الشهرية الخاصة بك؟ هل ستغضب أم ستشعر بالهدوء والراحة؟

لقــد قدمنا مجرد مقتطفــات سريعة عن الــرؤى والأدوات الرائعة التي سنتطرق إليها لاحقًا؛ لذلك يجب أن تظل منتبهًا. ولكن الآن، يمكننا أن نتذكر ما يلي:

- أصبحت الأسهم أفضل مكان لاستثمار أموالك على المدى الطويل مع مرور الوقت.
- الأسهــم متقلبة. فــي الصفحات القادمــة، ستتعلم مــن "رواد الســوق" كيفية "تمهيد طريقك" من خلال الاستثمار في مؤشرات مختلفة متعددة والتنويع فيها.
- لا تصــدق فكــرة أن هنــاك من يستطيع التغلب علــى السوق. بدلًا من ذلــك، تواكب مع السوق! بمجرد وضع خطة الفهرسة محل التنفيذ (التي ستؤسسها خطوة تلو أخرى). لن تكون في حاجة لقضاء وقتك في محاولة اختيار الأسهم التي ستشتريها لأن المؤشر

يقـوم بهذه المهمــة بدلًا عنك. ما سيوفر لـك وقتًا جمًّا وسيجنبـك القلق من محاولة اختيار الفائز.

- لتفكر مثل المحترف: لا تقبل أبدًا عقلية "القطيع" في حياتك الخاصة.

فرض رسوم على الرسوم

عـن طريـق الاستفادة مــن قوة الفهرســة، وامتلاك الســوق بشكل سلبــي، تقوم أنت أيضًــا بمحاربة الخرافة الثانية. تقريبًا كل شخص سألته لم يكن يعرف *تحديدًا* قيمة الرســوم التي يدفعها. أعتــرف أيضًا بأنني في مرحلة ما في حياتي لم أكن أعرف كم أدفع من الرسوم؛ حيث أصبحت شركات الرسوم تُتقن فنون إخفاء أية رسوم أو جعلها تبــدو ضئيلة؛ حيث يقولون: "ليســت بالمبلغ الضخم". وهذا بالطبع أبعد ما يكون عن الحقيقــة. في أثناء تسلق جبــل الاستقلال المالي، ستحتــاج كل دفعة تدفعك للأمام لتحافـظ علــى تقدمك. فلا يمكنــك أن تتخذ خطوتين إلى الأمام وخطــوة إلى الوراء عن طريــق السماح للرسوم المفرطة بأن تستنزف أموالك؛ لذا لابد من طرح السؤال *الحقيقي* التالي: هل تمول *حساب* التقاعد الخاص بك أو *بأي شخص آخر*؟ فقط اقلب الصفحة واستكشف بنفسك.

الفصل ٢-٢

الخُرَافة رقم ٢:
" ماذا عن الرسوم؟
إنها ثمن ضئيل لندفعه! "

يمثل مجال صناديق الاستثمار المشترك الآن أكبر عملية اختلاس في العالم، فهناك على الأقل نحو سبعة تريليونات دولار يسحب منها مديرو الصناديق والوسطاء وغيرهم من المطلعين، وهذا المبلغ في الأساس ملك شريحة كبيرة من الأمة مثل الأسر والزملاء ومدخرات التقاعد".

ـ عضو مجلس الشيوخ بيتر فيتزجيرالد، الراعي المشارك في قانون إصلاح صندوق الاستثمار لعام ٢٠٠٤ (الذي تم إيقافه على يد اللجنة المصرفية في مجلس الشيوخ)

وضع الملح على الجرح

لا شيء يشعرك بالغضب أكثر من أن يقال لك سعر محدد ثُم تكتشف أنك ملزم بدفع سعر آخر. مثل أن توافق على سعر سيارة جديدة، ولكن عندما يأتي وقت توقيع الوثائق، تكتشف ظهور زيادة قدرها بضعة آلاف في صورة رسوم. أو عندما تطلب إيصال حساب الفندق، وتكتشف إضافة رسوم للمنتجع، وضريبة السياحة، ورسوم الإنترنت اللاسلكي، ورسوم لاستخدام المناشف ـ أعتقد أنك فهمت ما أرمي إليه.

إنه أمر محبط، نشعر بأننا محاصرون. نقف مثل لوح الخشب. كأن هناك من يهددنا أو ببساطة يخدعنا لندفع أكثر مما يجب. بمساعدة التفاصيل الدقيقة، اكتشفنا أن مجال صناديق الاستثمار المشترك هو بكل تأكيد المجال الأكثر براعة في إخفاء الرسوم الإضافية.

في مقال عرض في مجلة فوربس تحت عنوان The Real Cost of Owning a Mutual Fund يكشـف "تاي بيرنيـك" أسرار التكلفة الفعلية، وقد توصل إلى نتيجة تأسر الأنفس:

متوسط تكلفة امتلاك صندوق استثمار مشترك هو ٣,١٧٪ سنويًا!

إذا كانـت هـذه النسبـة ١٧, ٣٪ لا تبدو كبيرة لك، ففكر فيها فـي ضوء ما تعلمته للتـو عن أن تصبح أنت السوق أو تمتلكه. على سبيل المثال، يمكنك "امتلاك" السوق كاملـة (لنقـل كل الخمسمائة سهم الموجودة في مؤشر إسـ آند بي ٥٠٠) مقابل أقل مـن ١٤, ٠٪ أو كمـا يطلق عليه في عالم الاستثمار، ١٤ نقطـة أساس. هذا مجرد ١٤ سنتًـا لكل ١٠٠ دولار تستثمرها. (مجرد معلومة سريعة لك: هناك ١٠٠ نقطة أساس في ١٪، لذلك ٥٠ نقطة أساس هي ٥, ٠٪ وهلم جرًّا).

امتـلاك السوق بأكمله يتم من خلال صناديـق المؤشر منخفض التكلفة مثل تلك التـي تعرضها مؤسسـة فانجارد أو دايمنشونال فاند أدفيسـور. نعي جيدًا أن امتلاك السوق يهزم ٩٦٪ من كل "منتقي الأسهم" في صناديق الاستثمار المشترك على مدى فترة ثابتة. من المؤكد أنك على استعداد لدفع ٣٪ لمدير صندوق تحوط فذ مثل "راي داليـو"، الذي يحقق عائـدًا سنويًّا بنسبة ٢١٪ (قبل الرسـوم) منذ إطلاق صندوقه! ولكـن **في معظم صناديق الاستثمار المشترك، ندفع نحو ٣٠ مرة زيادة، أو ٣,٠٠٠٪ وأكثـر فـي الرسـوم فقط، من أجـل ماذا؟! أقـل أداء ممكن أن تحصـل عليه !!!** هل يمكنك تخيل أنك تدفع نحو ٣٠ مرة أكثر لنفس نوع السيارة التي يملكها جارك، فضلًا عن أن سرعتها لا تتجاوز ٢٥ ميلًا في الساعة!

هذا بالضبط ما يحدث اليوم. اثنان من الجيران يستثمران في السوق، ولكن واحدًا ينفق قبضات من الأموال النقدية في كل عام، بينما الآخر يدفع بضعة قروش ضئيلة على الدولار.

العوائد ذاتها، نتائج مختلفة ـ تكلفة الجهل

ثلاثـة أصدقاء طفولة، "جيسون"، و"ماثيو"، و"تايلور"، عند بلوغهم خمسة وثلاثين عامًـا، كان لدى كل واحد منهـم ١٠٠٠٠٠٠ دولار للاستثمار. اختار كلٌّ منهم صندوق استثمار مشتـركًا مختلفًا، وتمتع الثلاثة بحظ كاف ليكون أداؤهم في السوق متساويًا حيث بلغت نسبته ٧٪ سنويًّا. عند بلوغهم الخامسة والستين، تجمعوا لمقارنة أرصدة حساباتهـم. بنظـرة أعمـق، أدركوا **وجـود اختـلاف كبيـر بين الرسـوم التـي كانوا يدفعونها؛ حيث كانوا يدفعون رسومًا سنوية بنسبة ١٪ و ٢٪ و ٣٪ على التوالي.**

وفيما يلي أثر الرسوم على الأرصدة النهائية لحساب كل منهم:

"جيسون": ١٠٠٠٠٠ دولار تزايد بنسبة ٧٪ (ناقص ٣٪ في الرسوم السنوية) = ٣٢٤٣٤٠ دولارًا.

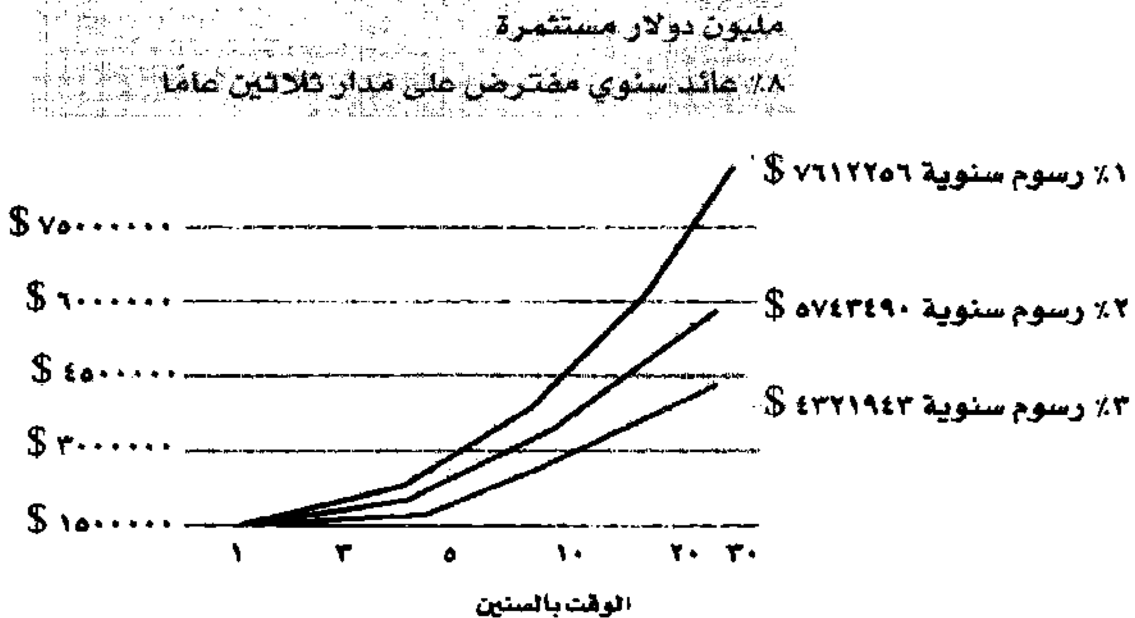
"ماثيو": ١٠٠٠٠٠ دولار تزايد بنسبة ٧٪ (ناقص ٢٪ في الرسوم السنوية) = ٤٣٢١٩٤ دولارًا.

و"تايلور": ١٠٠٠٠٠ دولار تزايد بنسبة ٧٪ (ناقص ١٪ في الرسوم السنوية) = ٥٧٤٣٤٩ دولارًا.

مبلغ الاستثمار ذاته، العائدات ذاتها، لكن "تايلور" حققت ما يقرب من ضعفي المبلغ الذي حصل عليه صديقها "جيسون". أي حصان وضعت رهانك عليه؟ الفرس الذي سيجعلك تربح ١٠٠ جنيه أم الذي سيجعلك تربح ٣٠٠ جنيه؟

"فقط" ١٪ هنا، و ١٪ هناك. إنها نسبة بسيطة، ولكن عند تراكمها مع مرور الوقت، قد تمثل الفرق بين امتلاكك مبلغًا يظل معك طيلة حياتك أو العيش على المساعدات الحكومية أو العائلية. إنه الفرق بين الشعور بالقلق الشديد حيال سداد فواتيرك والشعور براحة البال والعيش كما يحلو لك والاستمتاع بالحياة. عمليًّا، قد يعني ذلك غالبًا اضطرارك للعمل لمدة كاملة قبل أن تتمكن من الحصول على استقلالك المالي لتستغني عن العمل إذا أردت. كما أوضح "جاك بوجل" لنا، عن طريق دفع رسوم مفرطة، فأنت تتخلى عن ٥٠٪ إلى ٧٠٪ من سلة مدخرات التقاعد المستقبلية.

تأثير الرسوم



المثـال السابـق هو مثـال افتراضي؛ لذلك لنكـن أكثر واقعية. بيـن فترة ١ يناير ٢٠٠٠، و ٣١ ديسمبر ٢٠١٢، كان مؤشر إس آند بي ٥٠٠ راكدًا؛ لا توجد عوائد. وتشمل هـذه الفترة ما يسمى غالبًا "العَقْد الضائع"؛ لأن معظـم المستثمرين لم يحرزوا أي تقـدم، ولكن تحملـوا تقلبات كبيرة بسبـب الارتفاع السريع وقصيـر المدى في سعر الورقـة الماليـة عـام ٢٠٠٧، والتدهـور التام في عـام ٢٠٠٨ (الأزمـة الاقتصادية)، إلـى أن بـدأت السوق المنتعشة في عام ٢٠٠٩. لذلـك بافتراض أنك استثمرت جميع مدخراتـك وقيمتها ١٠٠٠٠٠ دولار. وإذا كنت ببساطة تمتلـك السوق أو تتحكم فيها خـلال هـذه الفترة التي تبلغ ١٢ عامًا، فإن حسابك ظـل ثابتًا وأخذت أنت تدفع الحد الأدنـى للرسوم. ولكن إذا كنـت تدفع ١,٣٪ متوسط رسوم سنوية، وتفترض أن مدير صندوق الاستثمـار المشترك الخاص بك يستطيع بصعوبـة مواءمة السوق، فستدفع نحـو ٣٠٠٠٠ دولار رسومًـا!!!! لذلـك سيخسـر حسابـك نسبة ٤٠٪ (تبقـى فقط نحو ٦٠,٠٠٠ دولار) لكـن السوق كانت مستقرة. لقد وضعـت رأس مالك، وتحملت جميع المخاطر، وهم حصلوا على الأموال بغض النظر عما حدث لك.



أنا أذكى من ذلك

الآن، ربمـا تكـون تقرأ تلك الكلمـات وتفكر في قرارة نفسك قائـلًا: "توني، أنا أذكى من ذلـك. نظرت إلى "نسبـة النفقات" لصنـدوق (صناديق) الاستثمـار المشترك الخاصة بي، وهي واحد في المائة فقط. حتى، إن هناك بعض الصناديق" ***بدون رسم مبيعات"*** . حسنًـا، إن كنت تفكر هكـذا فلديَّ بعض المستنقعات فـي فلوريدا لأبيعها لـك! بمنتهى الجديـة، تلك هي النتيجـة الختامية التي يدفعونك إلـى تصديقها دون أن تـدري. مثل خفة يد الساحر، تستخدم شركات صناديق الاستثمار المشترك أقدم

خدعة في جعبتها: التضليل؛ فهي تدفعنا إلى التركيز على الهدف الخطأ بينما تقوم بمهارة بسرقة أموالنا! فنسبة النفقات هي "سعر الملصق" الذي يذكر عادة في المواد التسويقية. لكنه بالتأكيد لا يروي القصة بأكملها.

اسمحوا لي بأن أعترف بأنني في مرحلة ما في حياتي، ظننت أنني أستثمر بذكاء، وأنني أملك حصتي بـ "أهم" صناديق الاستثمار الخمسة نجوم المدارة بنشاط. وأنني أديت واجبي لمجرد أنني في ذاك الوقت كنت أنظر لمعدلات النفقات، وكنت أتبع استشارة الوسيط. ولكن مثلك، أنا منشغل بكسب العيش ورعاية أسرتي. فلم يكن لديَّ الوقت للجلوس وقراءة ٥٠ صفحة من الإفصاحات؛ فقائمة رسوم المغسلة عادة ما تكون متخفية وسط الكثير من التفاصيل. فالأمر غاية في الصعوبة لدرجة أنك قد تحتاج إلى درجة الدكتوراه في الاقتصاد لتستطيع اكتشاف ذلك الفخ.

دكتوراه في فرض الرسوم

بعد الأزمة الاقتصادية في عام ٢٠٠٨، تخرج "روبرت هيلتونسميث" الحاصل على درجة الدكتوراه في الاقتصاد وقرر أن يحصل على فرصة عمل في مركز أبحاث ديموس. وحاله مثل حالنا جميعًا، لا شيء مما تعلمه في الجامعة سيساعده على إعداد خطة استثمار ناجحة.

لذلك، مثل الغالبية العظمى، بدأ تقديم المساهمات الواجبة في حساب التقاعد. لكن على الرغم من أن السوق كانت في ارتفاع، نادرًا ما كان حسابه يرتفع. من ثم تيقن أن هناك خطأ ما، فقرر أن يتعامل مع الأمر باعتباره مشروع بحث للعمل. أولًا، بدأ بقراءة نشرة الاكتتاب المكونة من نحو خمسين صفحة فيما فوق لكل صندوق من الـ ٢٠ صندوقًا التي استثمر فيها. فوجدها مملة بشكل لا يصدق ومليئة بالمصطلحات القانونية وعلى حد قول "هيلتونسميث": "ومبهمة للغاية"[٥]. كانت هناك لغة لم يستطع فك طلاسمها واختصارات لم يكن لديه أدنى فكرة عما ترمي إليه، والأهم من ذلك، قائمة بـ ١٧ نوعًا مختلفًا من الرسوم كان يسددها. فضلًا عن التكاليف الإضافية التي لم تكن رسومًا مباشرة في حد ذاتها، ولكن يجب على المستثمرين سدادها.

٥. قُدم "روبرت هيلتونسميث" وبحثه إلى الجمهور عن طريق فيلم وثائقي *رائع* يحمل اسم *The Retirement Gamble*، الذي بث لأول مرة على شبكة قنوات بي بي إس في ٢٣ إبريل عام ٢٠١٣.

ليتم إخفاء تلك الرسوم جيدًا، ابتكرت وول ستريت والغالبية العظمى من مقدمي خطة التقاعد بعض المصطلحات المتنوعة والمربكة مثل: رسوم إدارة الأصول، رسوم ١٢ب-١ / رسوم التسويق، التكاليف التجارية (بما في ذلك عمولات السمسرة، وتكاليف الانتشار وتكاليف تأثير السوق)، التكاليف المخفية للدولار، رسوم الاسترداد، رسوم الحساب، رسوم الشراء، رسوم حفظ السجلات، رسوم التخطيط الإداري، وهلم جرًا. أيًا كانت المسميات فجميعها وسائل لتكلفتك أموالاً طائلة! إنهم بهذه الطريقة يتكالبون عليك لتتقهقر وتعود للوراء بدلاً من تسلق الجبل.

بعد شهر من إجراء الأبحاث المستمرة، نجح "هيلتونسميث" في استنتاج أنه ما من أمل على الإطلاق في ازدهار صندوق حساب التقاعد الخاص به في ظل وجود كل هذه الرسوم الخفية التي تشبه الثقوب بقاربه. في تقريره الذي يحمل عنوان *The Retirement Savings Drain: The Hidden & Excessive Costs of 401(k)s*، توصل إلى أن العامل العادي سوف يخسر ١٥٤,٧٩٤ دولار في حياته مقابل رسوم خطة التقاعد (بالاعتماد على الدخل السنوي الذي يبلغ حوالي ٣٠٠٠٠ دولار سنويًا وعلى ادخار ٥٪ من دخله سنويًا). بينما الموظفون ذوو الأجور الأعلى، الذين يكسبون نحو ٩٠٠٠٠ دولار سنويًا، سوف يخسرون أكثر من ٢٧٧٠٠٠ دولار في صورة رسوم على مدار حياتهم! قدم "هيلتونسميث" ومركز ديموس معروفًا للمجتمع من خلال فضح استبداد التكاليف المركبة.

الموت متأثرًا بآلاف الجروح

في الصين القديمة، كان الموت الناجم عن آلاف الجروح أبشع أدوات التعذيب، ويرجع ذلك لطول المدة المستغرقة حتى تلفظ الضحية أنفاسها الأخيرة. في عالم موازٍ؛ اليوم الضحية هو المستثمر الأمريكي، والنصل هو الرسوم المفرطة التي تنزف المستثمرين ببطء دون رأفة.

"ديفيد سوينسن" هو مدير الاستثمار المسئول عن منح جامعة يال. وقد نجح في إنماء الصندوق من قيمة ١ مليار دولار إلى ٢٣,٩ مليار دولار، وهو يعتبر بمثابة "وارن بافيت" في الاستثمار المؤسسي. عندما جلست معه في مكتبه بجامعة يال، شعرت بالوعي والاستنارة ولكنني غضبت عندما شاركني الحقيقة *الفعلية* المتعلقة بـ "شركات الرسوم" التي تذبح الأمريكيين بدم بارد. قال لي "ديفيد": "في أغلب الأحيان تستنزف صناديق الاستثمار المشترك مبالغ هائلة من المستثمرين في مقابل

إلحـاق الضرر بهم". سنفي بذلـك في موضع لاحق من الكتاب، سنجلس ونلقي نظرة علـى توصياته المتعلقة بالمحفظـة المالية، لكن لا يهم مدى عظمة إستراتيجيتك إذا كانت الرسوم المفرطة تسحب البساط من تحت قدميك.

إن عملية "جمع الأصول" المعقدة وصناديق الاستثمار المشترك المدارة بنشاط تعتبر، بالنسبة للغالبية العظمى، تجربة اجتماعية كارثية بدأت مع ظهور خطة التقاعد فـي أوائل الثمانينيـات من القرن العشرين. لم تكن خطـة التقاعد فكرة "سيئة". بل كانـت فكرة ممتـازة لهؤلاء الذين يريـدون الاحتفاظ بمزيد من المـال للزمن. ولكن كان من المفترض أن تكون مجرد خطة تكميلية لنظام التقاعد التقليدي. اليوم يوجد أكثـر من ١٢ تريليون دولار فـي صناديق الاستثمار المدارة بنشـاط، جزء كبير منها مخصصـ لحسابات التقاعد وحسابات تقاعد الأفـراد. كان من المفترض أن تحقق لنـا هذه الأنظمة أهداف التقاعد التي نسعى إليها. وكان من المفترض أن تتغلب على السـوق. ولكنها لـم تتمكن من التغلب علـى السوق فحسب، بل فرضـت رسومًا فلكية مقابـل أدائها المتوسط. إن تراكم هذه الرسـوم سيؤثر في نهاية المطاف على جودة حيـاة عشرات الملايين وقد يكون الخطر رقـم واحد والأكثر تدميرًا لخطتك لتحقيق استقلالك المالي. هل يبدو الأمر كأنني أبالغ؟

يقـول "جاك بوجل"، مؤسس فانجـارد: "أعتقد أن ارتفاع التكاليف [ما يؤدي إلى تـآكل العوائـد القليلة فعلا] يشـكل خطرًا جمًّا علـى المستثمرين مثلـه مثل [الوضع الاقتصادي] في أوروبا أو الصين".

الأمر يزداد سوءًا

تلخيصًـا لمـا سبق، فإن الغالبيــة العظمى (٩٦٪) من صناديـق الاستثمار المشترك المـدارة بنشـاط لن تكتفي بمجرد عـدم التغلب على السوق، بل أيضًـا ستكبل أيدينا وأرجلنـا، وتستنزف نحو ثلثي استثماراتك عن طريق ما تسميه الرسوم. ولكن ها هي الضربـة القاضية: فهـم لديهم الجرأة علـى النظر بعينيك وإخبـارك بأنهم يبذلون قصارى جهدهم من أجل مصلحتك، ولكن الحقيقة اللاذعة تتمثل في أنهم يحاولون بشتى الطرق القيام بعكس ذلك.

الحقيقة/الحل

في بادئ الأمر تحتاج إلى معرفة قدر الرسوم التي تدفعها! أوصيك بزيارة موقع برنامج الاستثمار Personal Fund (www.PersonalFund.com)؛ من أجل استخدام الآلة الحاسبة، التي تحلل أموالك، وتعطيك نسبة الرسوم بالإضافة إلى التكاليف الإضافية.

يجب الوضع في الاعتبار أن هذه الآلة الحاسبة يمكنها تقدير نسبة الرسوم فقط. فلا يمكنها حساب التكاليف الأخرى مثل الضرائب لأن الشريحة الضريبية تختلف من شخص لآخر. أيضًا قد تملك صندوق الاستثمار المشترك ضمن خطة التقاعد، في هذه الحالة لا يمكنك سداد الضرائب على الربح فقط ولكن بدلًا من ذلك سوف تدفع أجر "مدير الخطة،" بعض خطط التقاعد تكون ذات تكلفة منخفضة، ولكن البعض الآخر يكون مثقلًا بالنفقات. مدير الخطة العادي يتقاضى نحو ١,٣٪ إلى ١,٥٪ سنويًّا (وفقًا لمكتب المحاسبة الحكومي المستقل). أي نحو ١٣٠٠ دولار لكل ١٠٠٠٠٠ دولار فقط للمشاركة في خطة التقاعد. لذلك عندما تضيف هذه النسبة ١,٣٪ لإجمالي تكاليف صناديق الاستثمار المشترك التي تبلغ ٣,١٧٪، ستجد أن امتلاك صندوق في حساب معفى من الضرائب يعتبر أكثر تكلفة بالمقارنة مع حساب خاضع للضريبة (أي أن الإجمالي يبلغ نحو ٤,٤٧٪ إلى ٤,٦٧٪ سنويًّا) !!!

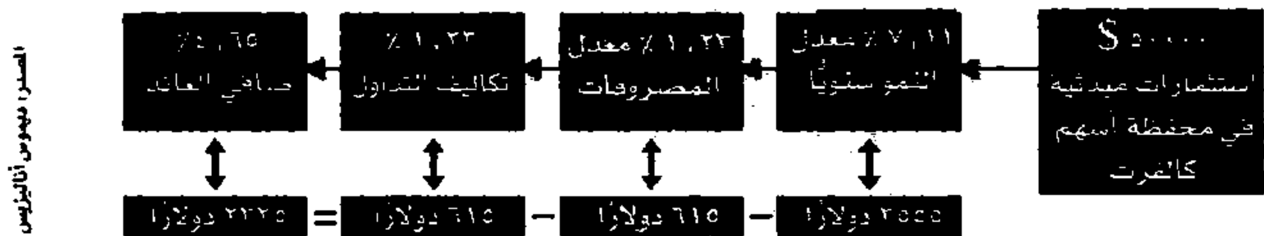
فكر في الأمر جيدًا: تدخر نحو ١٠٪، ولكن تدفع نصفها تقريبًا رسومًا. يا له من أمر جنوني! ولكن كما ستتعلم هنا، بيدك ألا تقع في هذا الفخ. عندما تصبح مطلعًا على خفايا اللعبة، ستتمكن من وضع حد لهذه السرقة اليوم. إن دفع هذه الرسوم العالية بمثابة تسلق جبل إيفرست متأرجحًا تتخبط هنا وهناك. هكذا ستموت قبل أن تبدأ.

أضفهم إلى بعض

حساب غير خاضع للضريبة	حساب خاضع للضريبة
نسبة النفقات ٠,٩٠٪	نسبة النفقات ٠,٩٠٪
تكاليف المعاملات ١,٤٤٪	تكاليف المعاملات ١,٤٤٪
السحب النقدي، بنسبة ٠,٨٣٪	السحب النقدي، بنسبة ٠,٨٣٪
—	التكاليف الضريبية، ١,٠٠٪
مجموع التكاليف، ٣,١٧٪	مجموع التكاليف، ٤,١٧٪

مقال "The Real Cost of Owing a Mutual Fund" مجلة فوربس، ٤ إبريل ٢٠١١

التكاليف الفعلية لصندوق الاستثمار المشترك: *مثال" محفظة أسهم كالفرت"*



الرسوم الفعلية = [illegible] \ ([illegible] + [illegible]) = ٣٤,٦ ٪

الهروب

للهروب من رسوم الشركات، يجب عليك خفض إجمالي الرسوم السنوية الخاصة بك وتكاليف الاستثمار المرتبطة إلى نسبة ٢٥, ١٪ أو أقل في المتوسط. وهذا يعني أن تكلفة النصيحة (*مستشار استثمار* معتمد لمساعدتك على تخصيص مالك بشكل مناسب، وإعادة توازن المحفظة بشكل دوري، وهلم جرا)، بالإضافة إلى تكلفة الاستثمارات يجب أن تكون ٢٥, ١٪ أو أقل. على سبيل المثال، قد تدفع نسبة ١٪ أو أقل إلى مستشار استثمار معتمد وتدفع نحو ٢٠, ٠٪ لصناديق المؤشرات منخفضة التكلفة مثل تلك التي عرضتها فانجارد (من أجل إجمالي يبلغ نحو ٢, ١٪). ونسبة الـ ١٪ التي تسدد للمستشار كرسم يمكن أن تكون معفية من الضرائب. وهذا يعني أنك ستحصل على "صافي" تكلفة تقريبًا مقارب للنصف، هذا يتوقف على نسبة الضريبة الخاصة بك. يفضل معظم الأمريكيين استخدام وسيط عادي حيث لا تكون العمولات معفية من الضرائب، عن التعرض للرسوم الباهظة التي تلتهمها صناديق الاستثمار المشترك. (وسوف نناقش الفرق بين الوسيط ومستشار الاستثمار المعتمد لاحقًا. بدون شك لا تريد أن يفوتك هذا!)

في الجزء الثالث، سوف أوضح لك خطوة بخطوة كيفية الحد من الرسوم الخاصة بك بشكل كبير، وكذلك كيفية تقليل الضرائب الخاصة بك بطريقة قانونية. وكل هذا المال الذي ستوفره سيمهد طريقك لتحقيق استقلالك المالي.

لن يحدث ذلك مرة ثانية

الآن بما أن الأمور اتضحت أمامك وعرفت كيف تلعب اللعبة، واستطعت أن ترى ما وراء الستار، اتخذ قرارًا بألا تسمح لأحد باستغلالك بعد اليوم. **اعقد العزم الآن على أنك لن تصبح بعد اليوم واحدًا من الأغلبية العظمي. لقد أصبحت مطلعًا على خبايا الأمور.** أنت اليوم لاعب الشطرنج، وليس قطعة الشطرنج. المعرفة هي القوة، ولكن التنفيذ هو الورقة الرابحة؛ لذا ما ستفعله بداية من هذه اللحظة هو الأهم. نعم، سأريك بالضبط كيفية الحد من الرسوم الخاصة بك، ولكن يجب عليك اتخاذ الإجراءات اللازمة. يجب أن تعلن أنك لن تدفع مرة ثانية رسومًا باهظة لهؤلاء ليديروا استثمارك. وإذا كان هذا الكتاب يمكن أن يوفر لك نحو ٢٪ إلى ٣٪ سنويًا من الرسوم التي لا داعي لها، فهذا يعني أننا نعيد مئات الآلاف من الدولارات، وربما الملايين، إلى جيبك. بمعنى آخر، **يمكن أن يمكِّنك ذلك من تحقيق هدفك بشكل أسرع بكثير وتوفير نحو ٥ إلى ١٥ سنة من وقت تجميع المال بحيث يمكنك التقاعد سريعًا إذا اخترت ذلك.**

باتخاذك قرار التخلص من رسوم صناديق الاستثمار الباهظة واستبدالها ووضع صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة مكانها، ستكون قمت بخطوة كبيرة لاسترداد نحو ٧٠٪ من سلة مدخرات التقاعد المستقبلية. يا له من شيء رائع! ماذا يعني ذلك بالنسبة لك ولعائلتك؟ لدى فانجارد مجموعة كاملة من صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة (ضمن عدة أنواع من فئات الأصول) التي تتراوح بين ٠٥, ٠٪ و ٢٥, ٠٪ سنويًا من إجمالي "كل" التكاليف. دايمنشونال فاندس هي أحد مقدمي صناديق الاستثمار ذات المؤشر منخفض التكلفة. إذا لم يكن مصرحًا لك بالحصول على هذه الخدمة بسبب خطة التقاعد، فسوف نوضح لك لاحقًا كيفية تحقيق ذلك. وعلى الرغم من أن صناديق المؤشرات منخفضة التكلفة تتسم بأهميتها، فإن تحديد المقدار الذي ستشتريه من كل صندوق، وكيفية إدارة المحفظة كاملة على مر الزمن، هو ما سيضمن لك النجاح. وسوف نغطي هذه النقطة في الصفحات القادمة.

والآن بعد قرارك باتخاذ الإجراءات، إلى من ستلجأ؟ من ستثق به ليكون مرشدًا لك؟ إن العودة إلى وسيطك لمساعدتك على توفير الرسوم مثلها مثل الذهاب إلى الصيدلي الخاص بك لمساعدتك على الامتناع عن تناول الأدوية. ما رأيك في النصيحة الخالية من الصراع؟ وكيف تعرف أن النصيحة التي يمليها عليك الطرف

الآخـر ليست لتحقيق مصلحته؟ اطـوِ الصفحات التالية وتعرَّفْ على الخرافة رقم ٣، ودعني أجب عن الأسئلة الملحة هذه...

تحرر من القيود

إذا كنـت تريـد حقًّا معرفة إلـى أي مدى تم استغلالك من خـلال الرسوم الخفية، فتوقـف للحظة وراجـع قائمة بعضـ الرسوم الأساسيـة والتكاليف التـي تؤثر على استثمارات صناديق الاستثمار المشترك الخاصة بك:

تخلص من الرسوم

١. **نسبـة المصروفـات.** هـذه النفقات هي النفقـات الرئيسية "بطاقـة الثمن"، الرقـم الذي يريدون منا التركيز عليه. لكنه لا يحوي مضمون القصة بأكملها. وفقًـا لشركة مورنينجستار؛ تدفع صناديق الأسهم الأمريكية نسبة ٣١, ١٪ من الأصـول فـي كل عام لشركة الصندوق مقابـل إدارة المحافظ المالية ونفقات التشغيل مثل التسويق (رسوم ١٢ب ـ ١)، والتوزيع، والإدارة. وقد أدركت العديد من الصناديق الأكبر حجمًا أن ١٪ كنسبة مصروفات تقريبية هو الهدف الذي يريـدون حتى لا يتراجع المستثمـرون وحتى تتوافر للسماسـرة قصة يبيعونها لك - أقصد *يخبرونك* بها.

٢. **تكاليـف المعاملات.** تكاليف المعاملات هي فئـة واسعة جدًّا ويمكن تقسيمها إلـى فئات فرعية مثل عمولات السمسرة، وتكاليف تأثير السوق (تكلفة تحريك السوق مثل تداول صناديـق الاستثمار المشترك في السوق الضخمة النشطة) وتكاليف الانتشار (الفرق بين سعر عرض وطلب السهم). اكتشفت دراسة تمت في عـام ٢٠٠٦ أجراها أساتذة كلية إدارة الأعمال "روجر إيدلين"، "ريتشارد إيفانـز"، و"جريفجـوري كادليـك"، أن متوسـط تكاليف معامـلات صناديق استثمار الأسهم الأمريكية ٤٤, ١٪ في السنة. وهذا يعني أن تكاليف المعاملات هذه تعتبر العنصر الأكثـر تكلفة لامتلاك صناديق الاستثمار المشترك، ولكن المجال رأى أنه من الصعب جدًّا تحديد هذا العنصر، وبالتالي لا يتم الحديث عنه في الكتيبات الدعائية.

٣. **التكاليف الضريبية (أو تكاليف خطة التقاعد).** يتحمس كثير من الناس لنظام "الضريبة المؤجلة" الخاص بخطط التقاعد، ولكن بالنسبة لمعظم الموظفين، تحل رسوم "التخطيط الإداري" محل تكلفة الضرائب. ويتم خصم الرسوم بالإضافة إلى الرسوم المدفوعة لصناديق الاستثمار الأساسية، ووفقًا لمكتب المحاسبة الحكومي المستقل، متوسط رسوم مدير الخطة يبلغ ١٣, ١٪ سنويًّا! إذا كنت تملك صندوق استثمار مشتركًا في حساب خاضع للضريبة، وفقًا لمورنينجستار، سيكون متوسط التكاليف الضريبية ما بين ٠, ١٪ و ٢, ١٪ سنويًّا.

٤. **تكاليف مقابل عمولات معاملات المحفظة.** هذه التكاليف هي اتفاقية مقايضة بموجبها يختار مديرو صناديق الاستثمار المشترك دفع تكاليف التداول الضخمة بحيث تقوم الشركة الخارجية التي تنفذ عمليات التداول الخاصة بهم بعد ذلك بخصم التكلفة الإضافية ومنحها لمدير الصندوق؛ فهو بمثابة برنامج مكافآت لاستغلال بائع معين؛ القادمين الجدد لعالم وول ستريت. قد يستخدم مدير الصندوق هذه الأموال لدفع بعض النفقات مثل نفقات البحوث والتقارير. وهذه هي التكاليف التي يجب على مدير الصندوق أن يسددها، هكذا فإن النتيجة النهائية هي أنك أنت الذي تسددها! هذه هي ببساطة الزيادة المقنعة جيدًا في إيرادات الإدارة التي تصيب المحصلة النهائية. ولا يقدم تقرير بها ومن المستحيل تحديدها؛ لذلك نحن غير قادرين على إدراجها في المعادلة لدينا أدناه، ولكن وبدون أي شك إنها تكلفة.

٥. **السحب النقدي.** يجب أن يحافظ مديرو صناديق الاستثمار المشترك على الوضع النقدي الذي يسمح بتوفير السيولة اليومية وتلبية أي طلبات استرداد (بيع). وبما أنه لا يتم استثمار هذه النقدية، فإنها لا تحقق عائدًا، وبالتالي يضر ذلك بالأداء. وفقًا لدراسة بعنوان "Dealing with the Active"، قام بها المحللان الماليان المعتمدان "ويليام أورالي" و"مايكل بريسانو"؛ فإن متوسط تكلفة السحب النقدي من صناديق الاستثمار ذات رأس المال الكبير على مدى أفق زمني يصل لمدة عشر سنوات بلغت ٨٣, ٠٪ في السنة. قد لا تكون هذه الرسوم مباشرة، ولكنها تكلفة تؤثر على أدائك.

٦. رسوم الاسترداد. إذا رغبت في بيع موقف صندوقك المالي، قد تدفع رسوم استرداد. ويدفع هذا الرسم إلى صندوق الشركة مباشرة وقد حددت هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC) نسبة هذه الرسوم وهي ٢٪. مثلها مثل أغلى أجهزة الصراف الآلي في العالم، يمكن أن تكلفك نحو ٢٠٠٠ دولار لاستعادة مبلغ ١٠٠٠٠٠ دولارا
٧. رسوم الصرافة. تفرض بعض الصناديق رسمًا للتحويل أو للصرافة من صندوق واحد إلى آخر فيما بين صناديق العائلة الواحدة.
٨. رسوم حساب. تتقاضى بعض الصناديق رسوم صيانة لمجرد الحصول على حساب.
٩. رسوم شراء. رسوم الشراء – ينبغي عدم الخلط بينها وبين رسوم البيع (عمولة)– هي المخصصة لشراء صندوق وتذهب مباشرة إلى صندوق الشركة.
١٠. (عبء) رسوم البيع أو رسوم البيع المؤجلة. هذه الرسوم تسدد عادة إلى وسيط، وتدفعها إما عند شراء الصندوق (حيث يستخدم مبلغ صغير من إيداعاتك الأساسية لشراء أسهم في الصندوق) أو يمكنك سداد الرسوم عندما تغلق الصندوق وتسترد أسهمك.

الفصل ٢-٣

الخُرَافة رقم ٣:
" ماذا عن عائداتنا؟
ما تراه هو ما تحصل عليه"

مفاجأة، العائدات التي تذكرها صناديق الاستثمار المشترك ليست ما
يحصل عليه المستثمرون بالضبط.

ـ جاك بوجل، مؤسس صندوق فانجارد

معظم الناس على دراية بنقطة إخلاء المسئولية التي تشير إلى أن الأداء في الماضي لا يضمن النتائج المستقبلية ذاتها. لكن قليلين من الناس هم الذين يعلمون كيف أن الأرقام المعلن عنها في السابق نفسها قد تكون مضللة.

ـ "HOW FUNDS MASSAGE NUMBERS, LEGALLY "

جريدة *وول ستريت جورنال*، ٣١ مارس ٢٠١٣

مكافأة الفائز

قدم "تشارلز شواب" في عام ٢٠٠٢ إعلانًا تليفزيونيًا رائعًا ظهر فيه مدير مبيعات في وول ستريت وهو يلقي خطابًا حماسيًا صباحيًا على موظفيه؛ حيث قال: "قل لزبائنك إن هذه المسألة غاية في الأهمية، فقط لا تذكر الأساسيات - فإنها ستثير مخاوفهم". ويختتم خطبته بالتلويح بتذاكر حضور مباراة نادى نيويورك نيكس مشيرًا إلى أنها ستكون من حظ البائع الفائز، ثم يختتم حديثه قائلًا: "علينا أن نكافئه".

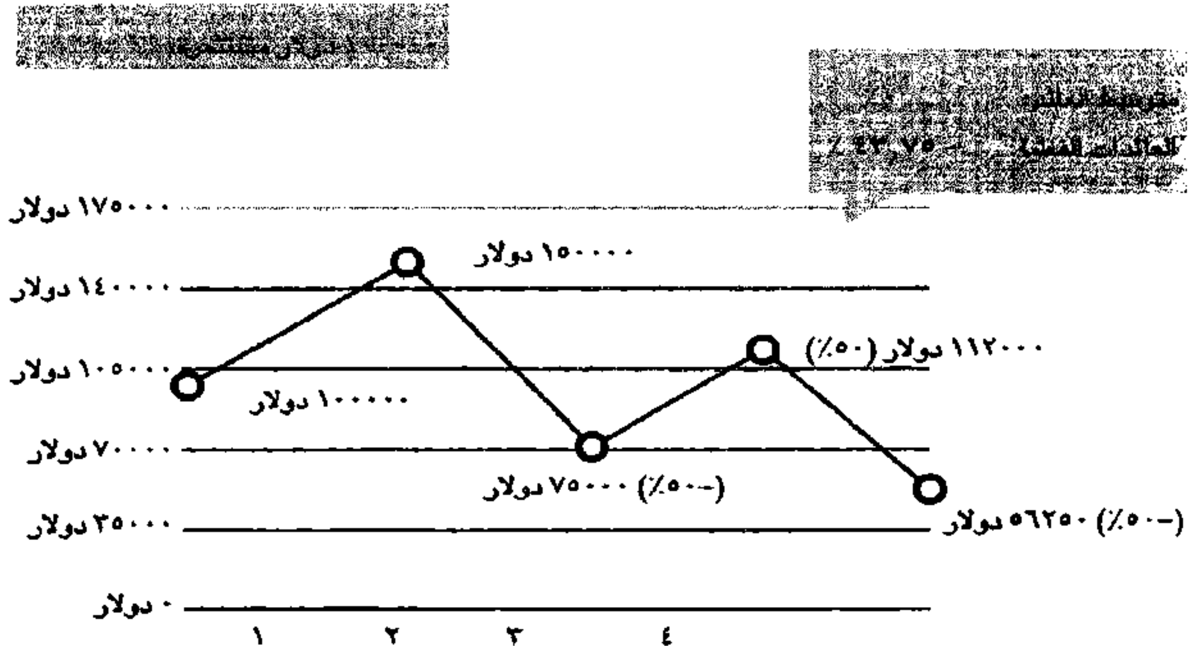
الجانب المفيد

ألـف "داريل هوف" فـي عام ١٩٥٤ كتابًـا بعنـوان *How to Lie with Statistics.* حيث يشيـر "داريل" إلى "عدد لا يحصى من الخدع التي تستخدم لتضليلك بدلًا من توجيهك". اليوم تستطيع صناعة صناديق الاستثمار المشترك استخدام طرق مضللة لحسـاب ونشر العائدات التي وصفها "جاك بوجل" بأنها، "العائدات التي لم يحصل عليها المستثمرون فعليًا"، ولكن قبل توضيح خفة اليد هذه "السحر"، لنفهم في بادئ الأمر خدعة متوسط الأرباح.

يوضـح الرسم البياني أدناه رسمًا لسوق افتراضيـة تشبه عند صعودها وهبوطها لعبـة قطار المـوت بمدينة الملاهي. في الرسـم نجد زيـادة ٥٠٪، و يوجد انخفاض ٥٠٪، وعنـد زيادة ٥٠٪، يوجـد انخفاض ٥٠٪. وهذا يؤدي إلـى متوسط عائد بنسبة ٠٪. وأتوقع مثلك تمامًا أن عدم وجود عائد لا يعنى أنني سأخسر ولو جزءًا من مالي. ولكن في الواقع نحن مخطئون.

وكمـا ترى في الرسم البياني، إذا بدأت بقيمـة الدولار الفعلي (على سبيل المثال ١٠٠٠٠٠ دولار)، فـي نهاية مدة أربع سنوات، فـي الواقع سيقل المبلغ حوالي ٤٣٧٥٠ دولارًا، أو ٤٣,٧٥٪! هـل توقعت ذلـك مسبقًا؟ والآن أنت عالـم ببواطن اللعبة، فخذ حذرك جيدًا! متوسطات العائدات قائمة على نظام مخادع، يعزز أداء ليس له وجود.

أداء السوق



فــي مقال شبكة فوكس بيزنس بعنــوان "Solving the Myth of Rate of Re-turn" يوضــح "إريــك كروم" كيفيــة تطبيق هــذا التناقض على أرض الواقع قائلًا: "وهناك طريقة أخرى للبحث عن ذلك وهي مراجعة مؤشر داو جونز منذ عام ١٩٣٠. **إذا جمعت كل الأرقام وقسمتها على ٨١ عامًا، فسيكون "متوسط" العائدات ٦,٣١٪،** بالرغــم مــن ذلك إذا أجريــت العمليــة الحسابية، فستجــد **أن العائــدات "الفعلية" نسبتهــا ٤,٣١٪.** لماذا يشــكل هذا أهمية كبيرة؟ إذا كنــت استثمرت ١٠٠٠ دولار في عام ١٩٣٠ بنسبة عائد ٦,٣١٪، فسيكون لديك ١٤٢ ألف دولار، بينما إذا كنت تحصل على نسبة ٤,٣١٪ عائدًا، **فهذا يعني أنك ستحصل في النهاية على ٣٠٠٠٠ دولار"**.

ترجيح الموازين

والآن بعــد أن رأينــا أن معــدل العائدات المعلــن لا يمثل ما نحصل عليــه حقًّا: اجلس واستــرخ لأنــك لم تطلع على الوهــم الحقيقي بعد. تمكن سحــرة الرياضيات في وول ستريت من حساب عوائدهم لتبدو أفضل. كيف ذلك؟

باختصــار، عندما يعلن صندوق الاستثمار المشترك عائدًا محددًا، لا يكون الأمر كذلــك، كما يقول "جاك بوجــل" "لا يكون العائد الذي تحصل عليه فعلا" لماذا؟ لأن العوائــد التي تراها في الكتب الدعائية هي المعروفــة باسم العوائد *المرجحة زمنيًّا*. يبدو الأمر معقدًا، ولكنه ليس كذلك. (ومع ذلك، لا تتردد في استخدام ما يبدو عليه من تعقيد لتبدو أكثر ذكاءً في حفلة الشاي القادمة!).

يقــول مديــرو صناديق الاستثمار المشترك إذا كان لدينــا ١ دولار في بداية العام و ١,٢٠ دولار فــي نهاية العام، فهذا يعني أن نسبتك أكثر من ٢٠٪. "اذهب إلى قسم التسويــق واحصــل على تلك الإعلانــات الكاملة". ولكن في الواقع، نــادرًا ما يستثمر المستثمــرون كل أموالهم في الصنــدوق في بداية العام. عــادة نضع مساهمات على مــدار العام - جزءًا نقطعه من كل راتــب نحصل عليه ونضعه في خطة التقاعد. وإذا أسهمنــا أكثر عندما تبلي السوق بلاءً حسنًــا (فكرة مشتركة بيننا جميعًا، لقد تعلمنا كمستثمريــن أن نسعــى وراء الأداء الجيد) وأسهمنا أقل عند تأرجحه، سنحصل على عائــدات مختلفة تمامًا عن تلك التي تم الإعلان عنهــا. لذلك إذا اضطررنا للجلوس في نهاية العام واستكشاف "العالم الحقيقي" لتقديم المساهمات والسحب الجاري، فسنعــرف قدر مــا كسبناه حقًّــا (أو خسرناه). ويسمــى هذا النهج الواقعــي: *العائد*

مُقَيَّم بالدولار. والعوائد المقيمة بالدولار هي ما نحتفظ به في الواقع بينما العوائد المرجحة زمنيًّا هي ما يستخدمه المديرون في ترويج الإعلانات.

وكان "جاك بوجل" من المنددين بتغيير هذه القاعدة؛ فهو يعتقد أن المستثمرين يجب أن يروا مقدار المكاسب الفعلية والخسارة الحقيقية بالاعتماد على الوضع المالي لكل منهم (المساهمات والسحوبات المدرجة). يبدو الأمر عقلانيًّا، أليس كذلك؟ ولكن لا داعي لاستغراب مقاومة صناديق الاستثمار. يقول "بوجل": "لقد عقدنا مقارنة بين عوائد المستثمرين في صناديق الاستثمار المشترك - العوائد المقيمة بالدولار - والعوائد التي يحصل عليها الصندوق نفسه - أو العوائد المرجحة زمنيًّا - ويبدو أن المستثمرين أنفسهم يقلون عن الصندوق بنسبة ٣٪ سنويًّا". رائع! إذن، إذا أعلن الصندوق عن نسبة عائد ٦٪، فسيحقق المستثمر نحو ٣٪.

الحقيقة والحل

إن متوسط العوائد مثله مثل الصور الشخصية التي نضعها للتعارف على الإنترنت. إنها ترسم صورة أفضل عن الواقع! إذا كنت تعرف المبلغ الذي بدأت الاستثمار به وتعرف كم لديك الآن، فيمكنك زيارة هذا الموقع (www.moneychimp.com/calculator/discount_rate_ calculator.htm)؛ فهو سيساعدك على معرفة العائد الفعلي لأموالك خلال تلك الفترة من الزمن.

يجب أن تتذكر أيضًا أن العوائد التي أعلن عنها صناديق الاستثمار تستند إلى شخص اعتباري استثمر كل ماله في اليوم الأول. وهذا لا ينطبق على الجميع؛ لذلك لا يمكن أن نخدع أنفسنا باعتقاد أن العوائد المذكورة بكتيب الدعاية هي العوائد ذاتها التي نحصل عليها في النهاية.

الطريق واضح

قد خدعك من قال إن تسلق الجبال أمر يسير. ولكنه في الواقع سيكون يسيرًا جدًّا فقط إذا كان لديك سيف يسمى "الحقيقة" حتى يمكنك اقتلاع الأكاذيب ورؤية الطريق أمامك بوضوح؛ فأنت الآن مطلع على كل خبايا الأمور، ولم تعد معصوب العينين كالسابق.

أنـت تعرف الآن أن صناديـق الاستثمار المشترك لا تغلب السـوق خلال أية فترة متواصلة (وخصوصًا بعد حساب الرسوم والضرائب).

وتعـرف أيضًـا أن الرسـوم مهمة حقًـا وتشكل خطـرًا عليك. ومـن خلال خفض الرسوم الخاصة بك، تستطيع استعادة نحو ٦٠٪ إلى ٧٠٪ من سلة مدخرات تقاعدك المستقبلية. كيف ستؤثر هذه الحقيقة الرائعة على مستقبلك؟

وأخيـرًا، قد علمت أن متوسط العائـدات لا توضح الصورة الحقيقية. وأن العوائد الفعلية أمر ضروري عليك معرفته. والآن لديك أدوات بسيطة لحسابها.

لقـد خطوت خطوات رائعـة الآن في رحلتك لتحقيق استقلالـك المالي؛ فحافظ على تقدمك. والحقائق التي تعلمتها حتى الآن سوف تميزك عن سائر " الأناس المنساقة".

حَلِّقْ منفردًا

بمجـرد أن أعلِّم تلك الأدوات للناس أشعر بأنهـم يفقدون الثقة بكل من حولهم؛ فهم يشعـرون بالخيانـة؛ لأن عقولهم أنيـرت واطلعوا على حقيقة قواعـد اللعبة. ويسيطر عليهم شعور بأنهم يجب عليهم أن يديروا كل شيء بأنفسهم هكذا يصبحون منعزلين ظنًّـا منهم أنه "ما مـن أحد يستحق ثقتهـم"، وهذا ليس صحيحًـا. يوجد عدد كبير مـن المحترفين العاملين في القطاع المالي المعروفين بالنزاهة والالتزام فيما يتعلق بمستقبـل عملائهـم. لديَّ مستشار مدهش منهم وأثق تمامًا بـه، وعلى يقين تام بأنه يعمـل قصارى جهده لمصلحتـي. فمعًا نراجع ونذير استثماراتـي. مثلك، أنا مشغول بجنـون وليس لـديَّ الوقت أو الرغبـة في قضاء أيامـي فـي إدارة تفاصيل محفظتي الماليـة. في الواقع، إذا ما قمت بذلك بالشكل المناسب، فسيكفيك تقرير ربع سنوي أو تقرير مرتين في العام لمراجعة أهدافك وتسوية محفظتك.

إذن كيـف يمكنك أن تعرف الفرق بين منـدوب المبيعات والمستشار الموثوق به؟ بين وسيط ودليل؟ إن الخرافة رقم أربعة ستساعدك على تحديد ما إذا كان الشخص علـى الجانـب الآخر من الطاولـة يعمل لحسابـك أم ضدك. مثلما صـرح "المصدر السري" للمعلومات في فضيحة ووترجيت:

"تتبع خطى المال، عليك دومًا بمتابعة خطى المال".

الفصل ٢-٤

الخُرَافة رقم ٤:
" أنا السمسار الخاص بك، وأنا هنا لخدمتك"

"من الصعب أن تجعل شخصًا يفهم نقطة معينة،
عندما يكون راتبه معتمدًا على عدم فهمه إياها".
ـ أبتون سينكلير

لأوضح لكم ذلك بشكل مباشر

دعوني ألخص المسألة:

تكلفنـي صناديـق الاستثمار المبيعـة لي رسومًـا فلكية قد تسلبنـي نحو ٧٠٪ من استثماراتي المستقبلية.

على مدى أية فتـرة ثابتة من الزمن. ٩٦٪ من صناديق الاستثمار المدارة بنشاط لا تستطيع التغلب على السوق (أو المعدلات العالمية).

يُفرضـ عليَّ من ١٠ إلى ٣٠ مرة ضعف ما سيكلفني الأمر لامتلاك صندوق مؤشر منخفض التكلفة ومحاكاة السوق أو مواكبتها.

العوائـد التي تروج لها صناديـق الاستثمار أفضل بكثير مـن العوائد التي أحصل عليهـا فعليًا لأن الترويج قائم على العائدات المرجحـة زمنيًا، *وليس* العوائد المقيَّمة بالـدولار. إن العوائـد المقيَّمة بالدولار هي ما نحصل عليه أو مـا ننفقه، في حين أن العوائـد المرجحة زمنيًا هـي الوسيلة التي يستخدمها مديـرو صناديق الاستثمار في حملات الدعاية التي تستقطب ضحايا جددًا.

إجمالًا، سينظـر سمسارك في عينيك بكل ثقة ويقول لك إنه يبذل قصارى جهده لتحقيق المنفعة لك؛ لأنه ربما يكون يعتقد أنه يساعدك؛ فهو لا يدرك تأثير ما وصفنا

أعــلاه ولم يخبــره أحد بذلك. وعلى الأرجح ربما يكون هو يتبـع النصيحة ذاتها التي نصحك بها في إدارة استثماراته الخاصة.

احذر قضمة التمساح!

كيـف يمكن أن يكون الغالبية العظمى مـن الأمريكيين يتعرضون لمثل هذا الضرر الكبير دون أن يثـوروا وينقلـوا أموالهم التي كسبوها بشق الأنفـس إلى مكان آخر؟ والجواب هو: لقد ظلوا معصوبي العينين لمدة عقود. يشك معظم الناس الذين أتحدث إليهم في مجال الخدمـات الماليــة ككل وفي رغبة العاملين به في "مساعدتهـم" على النجاح. لقد عانوا بسببهـم مـن قبل. ولكن فـي مواجهة وابل مستمر مـن المعلومات المتضاربـة والتسويق المزعـج، سريعًا مـا يشعرون بالحيرة. ناهيـك عن متطلبات الحيـاة اليومية؛ لذا غامر الكثيرون بحياتهم المالية وقبلوا أن يكونوا ضمن القطيع. وأصبح "الأمل" إستراتيجيتهم.

هناك شعور بالراحة الاجتماعية ينبع من معرفة أنك لست وحدك. وهذا يذكرني بمشاهــدة قناة ديسكفري والظبي الإفريقي الذي يقترب بحذر من المياه التي تنتشر فيها التماسيح ليشرب بعد دقائق من التهام التمساح لصديقه! هل الحيوان غبي؟ لا! يعرف الحيـوان أنه بدون ماء سيموت في الشمس الإفريقية الحارقة لذلك يقدم على مخاطـرة محسوبة. ويتسلل هذا الشعور لمعظمنا ونتصـرف وفقًا لهذه الطريقة. نحن نعـرف أنه لا يمكننا الجلوس على هامش الحياة، على حافة ضفة النهر؛ لأن التضخم المالــي سيدمرنـا إذا ما اكتفينا بالجلوس وعـدم استثمار أموالنا. لذلـك، جنبًا إلى جنــب مع جيراننا وزملائنا، فإننا نذهب في رحلة إلــى الماء شاعرين بالخوف، وفي اللحظة التي لا نتوقع فيها وجود أي خطر: *يلتهمنا التمساح*.

فهناك تماسيح مثل: الاثنين الأسود، فقاعة الدوت - كوم، و ٢٠٠٨ أخرى.

طـوال الوقـت، لا تواجـه شركـة السمسرة التـي نؤمنها علـى جـودة معيشتنا أي مخاطر، وتجني تعويضات قياسية عامًا تلو آخر.

فــي أثنــاء تأليفــي هــذا الكتاب فــي أوائل عــام ٢٠١٤، بـدأت أسعـار السوق في الانتعاش. منذ عام ٢٠٠٩ حتى نهاية عــام ٢٠١٣، كانت السوق مرتفعة بنسبة ١٣١٪ (متضمنــة إعادة استثمار الأرباح). هذه خامس أكبر سوق صاعدة في التاريخ. هكذا بـدأت الناس تشاهد أرصـدة حساباتها وهي ترتفـع واستعادوا شعورهـم بالارتياح. ولكـن مازال مديرو صناديـق الاستثمار المشترك والمديـرون التنفيذيون يستنزفون تلك الأموال؛ مازالت التماسيح تتغذى.

الحماية ممن؟

في أواخر عام ٢٠٠٩ قدم النائبان "بارني فرانك" و"كريس دود" مشروع قانون يسمى "قانــون وول ستريت دود - فرانك للإصلاح وحماية المستهلك. بعد عام واحد، وبعد ضغط شديد من جانب مجتمع الخدمات المالية، تم التصديق على نسخة من مشروع القانون أقل قيودًا من النسخة الأصلية. ولكن لا أحد توقف ليسأل السؤال الذي يطرح نفسه: *ممن نحتاج إلى حماية؟*

هل نريد الحماية ممن وضعنــا ثقتنا بهم لإدارة مستقبلنا المالي؟ من السماسرة الذيــن يبيعون لنــا صناديق استثمار مكلفة؟ من المديريــن أنفسهم، الذين يمارسون جميــع الألعــاب القانونيــة ضدنــا ويلعبون الألعــاب المشبوهــة ليسطوا علــى أموالنا ويضعوهــا فــي جيوبهم؟ مــن التجار أصحــاب التردد العالــي الذين يقــودون السوق ويكسبون مبالــغ هائلة؟ شهدنا في السنتين الماضيتيــن وحدهما التجار المخادعين الذيــن تسببوا في خسائــر بمليارات الدولارات للبنوك، وكبــرى الشركات مثل إم إف جلوبــال وهي تسيء معاملة عملائها وفي نهاية المطــاف تعلن إفلاسها؛ وتجار بنوك تــم محاكمتهم جنائيًّا بسبب التلاعب بمعدلات الفائــدة التي يقدمها مصرف لندن انتربانك أهم معيار يستخدم لتحديد معدلات الفائدة قصيرة المدى.



"باستغلال عقلي وتشغيل أموالك لا يوجد لدينا ما نخسره سوى أموالك".

طباخ السم لا يذوقه

نتأثـر دائمًـا بهؤلاء الذين يتبنون مقولـة: "افعل كما أقول، وليس كمـا أفعل أنا". من واقـع دراسـة أجريت عـام ٢٠٠٩ نشرتها مورنينجستـار، بعد تتبع أكثـر من ٤,٣٠٠ صندوق استثمار مدارة بنشاط، تبين أن ٤٩٪ **من المديرين لا يملكون أي أسهم في الصناديق التي يديرونها. هذا صحيح**؛ فطباخ السم لا يذوقه.

أما فيما يتعلق بالنسبة المتبقية ٥١٪، فيملك معظمهم قدرًا بسيطًا من صناديقهم بالمقارنـة بتعويضاتهـم ومجمـوع قيمتهم الصافيـة. تذكر، هؤلاء الرجـال يكسبون الملايين، وأحيانًا عشرات الملايين، لمهاراتهم:

- ٢١٢٦ لا يملكون أي أسهم في الصناديق التي يديرونها.
- ١٥٩ مديرًا قد استثمروا ما بين ١ دولار و ١٠٠٠٠ دولار في الصندوق الخاص بهم.
- ٣٩٣ مديرًا استثمروا ما بين ١٠٠٠١ دولار و ٥٠٠٠٠ دولار.
- ٢٨٥ مديرًا استثمروا ما بين ٥٠٠٠١ دولار و ١٠٠٠٠٠ دولار.
- ٦٧٩ مديرًا استثمروا ما بين ١٠٠٠٠١ دولار و ٥٠٠٠٠٠ دولار.
- ١٩٧ مديرًا استثمروا ما بين ٥٠٠٠٠١ دولار و ٩٩٩٩٩٩ دولارًا.
- ٤١٣ مديرًا استثمروا أكثر من ١ مليون دولار.

إذن السؤال الذي يطرح نفسه هو، إذا كان من يديرون الصناديق لا يستثمرون فيها، فلماذا أقدم أنا على الاستثمار فيها؟ سؤال جيد!!!

لا يـأكل طـاه من أكله إذا كان يعلم أن المكونـات سيئة، أو إذا كان يعلم كيف يبدو مظهـر ورائحـة مطبخه *حقًا*. يتسم مديـرو الصناديق بالذكاء؛ فهـم يعلمون العيوب الخفية للاستثمار بهذه الصناديق.

أين توجد يُخوت العملاء؟

كان "فريـد شويـد جونيور" تاجرًا محترفًا ترك وول ستريـت بعد أن خسر الكثير من مالـه في أزمة عـام ١٩٢٩. وفي عام ١٩٤٠ ألف كتابـه الكلاسيكي *Where Are the Customers' Yachts? or A Good Hard LooK at Wall Street*. المزحـة

التـي وراء هـذا العنوان تـم سردها بطرق مختلفـة على مر السنيـن، ولكن في كتاب "شويـد"، أوضح هـذه المزحة: يقول كان هنـاك سمسار ناجح بـوول ستريت يدعى "ويليـام ترافـرز"، وكان يتعجب من اليُخوت العديدة الجميلـة بينما يقضي عطلة في نيوبورت، رود أيلاند. وكل يخت استعلم عنه وجده ملك سمسار أو مصرفي أو تاجر.

فسأل متعجبًا: "أين اليخوت الخاصة بالعملاء؟".

مر ما يقرب من ٧٥ عامًا منذ أن نشرت هذه القصة لأول مرة، ولكنها تبدو كأنها كتبت بالأمس!

من يجب أن تثق به

لقـد شاهدنا جميعًا نسخًا متعددة مـن الإعلان التجاري نفسه. الزوج والزوجة، يبدو عليهمـا القلق، ويجلسان فـي مكتب المستشار المالـي. وإذا بالممثل المستأجر الذي يبـدو عليـه الحكمة يؤكـد لهما أنه من خـلال مساعديه سيكونان علـى ما يرام حيث يقول لهما: "لا تقلقا، نحن نؤمنكما. وبمساعدتنا ستتمكنا من إلحاق أولادكما بأفضل الكليـات. وستشتريان هـذا المركب الفاخر لتبحـرا به. وستنعمـان بالعطلة العائلية التـي طالما حلمتما بها". التلميح واضح وصريـح:" أهدافكما هـي أهدافنا. نحن هنا للمساعدة". لكن السؤال الحقيقي هو:

هل مصلحتكم تتفق مع مصالحه حقًا؟

هل الشخص الذي تثق به ليخطط المستقبل لك ولعائلتك لديه الشغف ليعمل لما هـو صالـح لك؟ يظن الكثيرون أن الإجابة "نعم" وهم علـى خطأ. وقد يكون الجواب عـن هـذا السؤال الفرق بين السمـاء والأرض أي بين النجـاح والفشل. عندما تتسلق الجبـل، كيف سيكون شعـورك إذا كان دليلك يهتم بنجاته أكثر من اهتمامه بك؟ كما ذكر "ديفيد سوينسن" لي، "سمسارك ليس صديقك".

المعيار الملائم

وهـا هي الحقيقة: يضم مجـال الخدمات الماليـة الكثير من النـاس الذين يتمتعون بأعلـى درجات النزاهـة؛ ويريدون حقًا مصلحة عملائهم. لكـن لسوء الحظ، العديد منهـم يعمل في بيئـة "مغلقة" حيث تكـون الأدوات المتاح لهـم استخدامها مصممة خصيصًـا لخدمة "المؤسسة" نفسها. إن النظام قد وضع لمكافأتهم عند البيع وليس

عندمـا يقدمـون لهم نصيحة غيـر متضاربة. وليس مـن الضـروري أن يكون المنتج أو الصنـدوق الـذي يبيعونك إياه أفضل مـا هو متاح، أو حتى فـي مصلحتك. حسب **التعريف القانوني، كل ما عليهم فعله هو تزويدك بما هو مناسب أو "ملائم".**

أي نوع من المعايير يعتبر "مناسبًا لك"؟ هل تريد شريك حياة مناسبًا؟ "عزيزي، هـل استمتعت بليلتـك أمس؟" "أوه... تقصديـن الوقت الذي قضينـاه معًا، لقد كان مناسبًـا". "هل ستحصل على عـلاوة لمجرد القيام بعمل مناسـب؟ هل ستسافر مع شركـة طيران لديها سجل سلامـة وأمان مناسب؟ أو الأفضل من ذلك، "دعنا نذهب لتناول الغداء معًا. لقد سمعت أن الطعام هناك مناسب".

ومـع ذلـك، وفقًا لـ "ديفيـد كارب"، مستشار الاستثمـار المعتمد، تملـي معايير الملائمـة مـا يلي "لا يهم من الـذي يستفيد أكثر، العميـل أو المستشار. طالما كانت الاستثمارات مناسبـة [تلبي توجهات أهدافك وغايتك] عندما تسلمها العميل، لا تقع أية مسئولية على المستشار".

المعيار الذهبي

للحصول على نصيحة غير متضاربة، يجب أن نلجأ إلى *المستشار الأمين* **وهو المعيار القانونـي الذي تتبناه شريحة صغيرة نسبيًا من المحترفين الماليين المستقلين ـ ولكنْ عليـه إقبال متزايد ـ مـن الذين تخلوا عن الشـركات الكبيرة، وتخلوا عن عملهم كوسطاء، واتخذوا قرارًا ليصبحوا مستشاري استثمار معتمدين؛ فأصحاب هؤلاء المهنة يربحون جيدًا من خلال تقديم المشورة المالية، وبموجب القانون، تجـب إزالـة أي تضارب محتمل فـي المصالح (أو على الأقل الكشـف عنها) ووضع مصلحة العميل في المقام الأول.**

وعلـى سبيل المثال، إذا نصـح مستشار الاستثمار المعتمد العميـل بشراء أسهم بشركـة آي بـي إم وفي وقت لاحق من ذلك اليوم اشترى هو أسهمًا من الشركة نفسها بسعر أفضل، *سيتحتم* عليه إعطاء أسهمه ذات السعر الأقل للعميل.

تخيـل الحصـول على نصيحة في مجال الاستثمار وأنـت تعلم أن القانون يحميك من المستشار؛ فهو لا يستطيع أن يوجهك في اتجاه معين أو إلى صندوق معين لكسب المزيد من المال منك.

ميـزة إضافيـة أخـرى: الرسوم التـي تدفعها لهـذا المستشار المعتمـد قد تكون معفـاة من الضرائب، وهذا يتوقف على الشريحة الضريبية التي تنتمي إليها. إذن قد

تصبح الرسوم الاستشارية التي نسبتها ١٪ أقرب إلى ٠,٥٪ عندما تأخذ في الاعتبار الخصم. على النقيض، تدفع نحو ٢٪ أو أكثر إلى مدير صناديق الاستثمار المشترك، وهي غير معفاة من الضرائب.

العثور على المستشار الأمين

إذا كانت هنــاك إحدى الخطوات التي يمكنك اتخاذها اليوم لتثبيت خطاك، فهي أن تتجه إلى مستشار أمين؛ مستشار استثماري معتمد ومستقل.

معظــم النـاس الذيــن أسألهم لا يعرفون ما إذا كان "رجـل استثماراتهم" وسيطًا أو مستشــار استثمــار معتمدًا، ولكــن تقريبًا يعتقــد جميعهم أن هــذا الشخص يريد مصلحتهم. وكما ذكرت من قبل، يأخذ جميعهم مصالح عملائهم في الاعتبار ولكنه لديهم إطار عمل يعملون وفقًا له وهو يكافئهم على إقناعك بالصفقة. وبالمناسبة لن تسمع من يشير إليهــم باسم "سماسرة"؛ فهم يطلق عليهم مسمى ممثلين مسجلين، أو مستشاريــن ماليــن، أو ناصحي الثروة، أو نواب الرئيس، أيًــا كان المسمى فكلهم يعملــون وفقًا للنهــج المخادع. فــي الواقع، ذكرت صحيفــة *وول ستريــت جورنال* أنه يوجـد ما يزيـد على مائتي من المسميــات المهنية المختلفــة للمستشارين الماليين، ولم تستطع هيئة تنظيم الصناعة المالية، التي تشرف على كيفية ترويج الاستثمارات للمستثمريــن، تعقب ما يزيد على نصفهــا. الكثير من "أوراق اعتماد" هذه الخدمات المالية تبدو منمقة لكنها لا تنطوي على بند أمانة العهدة.

ليست كل النصائح مفيدة

إن اعتمــادك علــى مستشار معتمد وموثوق به هو، بــكل المقاييس، بداية جيدة. ولكن هذا لا يعني بالضرورة أن المسئول المحترف الذي اخترته سيوفر لك نصيحة مفيدة أو حتــى ذات ثمن معقــول. ومثل أي مجال، ليس كل المحترفين لديهم مهارة أو خبرة متساويــة. في الواقع ٤٦٪ مــن المخططين الماليين ليست لديهــم خطة تقاعد! هذا صحيح. فكما يقال بائع الأحذية يحتاج إلى حذاء! أفادت دراسة أجريت على أكثر من ٢٤٠٠ مخطط مالي مجهولين في ٢٠١٣ من قبل جمعية التخطيط المالي، أن نصفهم تقريبًــا لا يعملون وفقًا للنصائــح التي يقدمونها. لا أستطيــع أن أصدق أنهم اعترفوا بذلك !!! الحقيقة هي أننا نعيش في منطقة مجهولة. في ظل التعقيدات التي لا حصر

لها ولا عدد، والبنوك المركزية التي تطبع المال بجنون، وكذلك بعض الحكومات التي تخلفت عن سداد الديون الخاصة بها، سنجد أن النخبة من المستشارين في مجال التخطيط هم فقط الذين يعرفون كيفية الإبحار في هذه المياه.

الجزارون وخبراء التغذية

أرسل لي صديق عزيز عليَّ مؤخرًا رابط فيديو على يوتيوب بعنوان *Butcher vs. the Dietitian* أي "مقارنة بين الجزار وخبير التغذية"، فيديو كرتون لمدة دقيقتين يوضح بفاعلية وبإيجاز أبرز الفروق الرئيسية بين الوسيط والمستشار المعتمد الموثوق به. أوضح الفيديو نقطة رائعة واضحة مثل الشمس وهي أنه عندما تذهب إلى متجر الجزار، يتم تشجيعك *دائمًا* على شراء اللحوم. اسأل أي جزار عن أفضل طعام يمكن تناوله للعشاء، سيجيبك *"اللحوم!"* ولكن على الجانب الآخر، سوف ينصحك اختصاصي التغذية بتناول الطعام الأفضل لصحتك؛ فهو ليست لديه مصلحة في بيع اللحوم إذا كان السمك هو أفضل بالنسبة لك. السماسرة هم الجزارون، في حين أن المستشار المالي المعتمد هو خبير التغذية. إنه ليست لديه أية مصلحة لبيعك منتجًا بعينه أو صندوقًا محددًا. هذه المقارنة البسيطة تجعلك في موقف قوة؛ فالمطلعون يعرفون الفرق بين النوعين.

أجريت قليلًا من الأبحاث ووجدت أن الرجل وراء ذلك الفيديو هو "إليوت ويسبلوث"، وهو مقيم دعاوى قضائية سابق غضب غضبًا شديدًا منذ ١٥ عامًا بسبب تضارب المصالح في قطاع الاستثمار، وجعل مهمته توفير بديل للمستشارين الرائعين والناجحين وللشركات المستقلة. بعبارة أخرى، لا ينبغي أن يكون اختيار الاستقلال على حساب التضحية بالتطور والوصول إلى أفضل الحلول. وقد انتشرت فكرته العظيمة هذه، وأصبحت شركة هاي تور الآن واحدة من أكبر مستشاري الاستثمار المعتمدين المستقلين في البلاد، مع ما يقرب من ٣٠ مليار دولار في الأصول و ١٣ مليارًا تدار بالشركة. النمو الهائل الذي حققته هاي تور يؤكد أن العملاء يريدون خبراء التغذية بدلًا من الجزارين؛ فقد سئموا من شراء اللحم ثم اكتشاف أن صحتهم في خطر.

لقد قابلت "إليوت" من أجل هذا الكتاب، وقد جمعتنا صداقة كبيرة منذ ذلك الحين. لكنني لم أستطع الضغط عليه ليترك شيكاغو المتجمدة ويأتي لزيارتي في بيتي لمدة يوم واحد في مقاطعة بالم بيتش.

اقتراح جريء

كنـا نجلس معًا في الحديقـة الخلفية المطلة علـى المحيط، وأجرينـا حديثًا طويلًا عـن الخرافات المروج لها في السوق وعـن الظلم الذي يتعرض له المستثمر العادي. لـدى "إليـوت" شغف فريد من نوعه لخدمة المستثمرين مـن خلال تنحية المصلحة الشخصيـة جانبًا والقضاء علـى الصراعات الكامنة التي أصبحـت هي القاعدة في الشركات الكبيرة. منذ يومه الأول، أخذ على عاتقه الالتزام الكامل بالشفافية التامة، وتقديـم المشورة الخالية من الصراعات في كل جانب من جوانب الأعمال التجارية. ومـن خـلال عدم قبول مبالغ ماليـة أو عمولات لبيع منتج أو خدمة مـا، أصبح موقف شركتـه دائمًا موقف قوة حقيقيـة ونزاهة. تتنافس الشركات للعمل مع هاي تاور، وكل الفوائد تعود على العميل. ما هو فعال للغاية، هو كيف نجح "إليوت" في تكبير أعماله إلـى هذا الحـد. أولاً وضع خطة فريدة من نوعها لم يعتقد أحـد أنها ممكنة يومًا. ثم قـام بتعييـن أفضل المستشارين من أكبر الشركات ومهـد لهم المسار الصحيح نحو العمـل الأخلاقي – قدم لهم فرصـة لترك العمل من أجل مصلحـة المؤسسة والعمل فقـط لمصلحة العميل. وبعـد أن حررهم من قيد الاضطرار لخدمـة سيدين، أصبح بوسعهم فعل ما يصب في مصلحة العميل، في جميع الأوقات، في جميع المعاملات.

كانت هناك مشكلة واحدة فقط:

أسست هاي تور لخدمة أثرى الأثرياء الأمريكيين فقط.

في الواقع، يتركز اهتمام جميع المستشارين الكبار في هذا المجال على الأثرياء. شـيء منطقـي، أليس كذلك؟ إذا كنـت تدير الأموال، ستود التعامـل مع عدد أقل من العمـلاء الذين لديهم مزيد مـن المال؛ فهذا يزيد من أرباحك. وجود عدد كبير جدًا مـن الحسابات الصغيـرة يعني الكثير من النفقـات العامة والتكاليـف. وهذه ليست طريقة فعالة في القيام بهذا العمل.

وعلى الرغم من كل ذلك، قررت تحدي "إليوت"...

هيا لنشق طريقنا

حدثتـه وأنـا متكئ على الكرسـي قائلًا: "إليـوت، أريدك أن تتوصـل لطريقة لتقديم الشفافيـة ذاتهـا والمشورة الخالية مـن الصراع ذاتها لكل من يريـد الخدمة، وليس فقـط الطبقة الغنية. أنـت تهتم بالعدل والإنصاف وهذا يحتـم عليك أن تحقق ذلك

للجميــع". أرجع "إليـوت" ظهره للخلف على الكرسي؛ فقــد كان يتوقع مقابلة بسيطة بينما يُطلب منه الآن نشر بعض الموارد الخطيرة! وربما الأهم من ذلك، أنني تحديته لمعرفــة كيف يمكنه تقديم تلك الحلول التي تقــدم عادة للناس مع صافي قيمة عالية جــدًا. لقد كان تحديًا كبيرًا؛ فهو يُطلب منه تقديم أفضل مشورة في مجال الاستثمار بالإضافــة إلى أفضل الحلول المتاحة. ثم قلت له: "أوه، وطلب أخير، "إليوت": أعتقد أن عليــك أن تقــدم خدمة مراجعة كاملــة مجانية! الناس بحاجة إلــى معرفة الكيفية التــي يتم بها التعامــل معهم". أخذ "إليوت" نفسًا عميقًا عــدة مرات ثم قال: "توني! أنــا أعلم أنك تفكر على نطاق واسع، ولكن هــل يمكن التحضير وإتاحة ما طلبت مني للجميع، دون أي رسوم؟ لا تمزح!"، ابتسمت وقلت له:" نعم، يبدو الأمر جنونيًا، أليس كذلك؟! لا أحد سيفعل ذلك. لا أحد يوضح للناس أنهم يُخدعون ويدفعون مبالغ طائلة مقابل أداء ضعيف. أقترح أن نوضح لهم الأمر من خلال استخدام التكنولوجيا! لديك الموارد والإرادة لجعل ذلك حقيقة إذا أردت ذلك"، ثم أنهيت المحادثة معه ببساطة عــن طريــق مطالبتــه أن يأخذ بعض الوقت للتفكيــر في تأثير ذلك علــى حياة الناس ومعاودة الاتصال بي عندما يحسم أمره.

إنها قابلة للتنفيذ

عــاد "إليوت" إلى شيكاغو واستجمع قواه. بعد الكثيــر من المداولات، وفي ظل وجود عــزم حقيقــي للعثور علــى طريقة، عــاود "إليوت" الاتصــال بي. بعدمــا راجع فريق "إليوت" بعض براءات اختراع التكنولوجيا التي يمكننا الاستفادة منها، قال إنه مقتنع بــأن تلــك الخطوة ستغيــر مجرى الأمور. لكنــه كان لديه طلب واحــد: يريد أن يدخل فــي شراكــة مع واحد من كبار مسئولي الاستثمــار الاستثنائيين. واحد لديه عقود من الخبــرة والقيم التي تتفق معــه. قبطان للسفينة لا يهاب المياه المجهولة. فعرفت للتو من ينطبق عليه هذه المواصفات...

"أجــاي جويتا" هو مؤســس ومدير الاستثمار في سترونجهولــد ويلث مانيجمنت، شركة توفر خدمة "نزيهة" لأولئك العملاء ذوي صافي القيمة العالية جدًا. وهو أيضًا مستشــار الاستثمــار المعتمد الخاص بي وهــو يدير أموال عائلتي منــذ أكثر من سبع سنوات. لقد قضى ما يقرب من عقدين في العمل بأكبر شركات الوساطة المالية في العالــم لكنه كان بها مجرد موظــف عادي رغم نجاحه. وصل "أجاي" لحائط سد في

مشـواره. فكان عليه الاختيار: إمـا ترك عالم السمسرة والاتجاه إلى عالم الائتمان أو الاستمـرار في السير على ضربه مع محاولـة أن يكون اختصاصي تغذية داخل أسوار متجر جزار. سألته متى كانت اللحظة الحاسمة التي اتخذت فيها القرار، فرد قائلًا: "لقـد أتـت هـذه اللحظة بسبب كَمٍّ مـن الإحباطـات التي تعرضت لهـا، كانت هناك استثمـارات أعرف أنها أفضل لعملائـي، إلا أن الشركة لم تسمح لي بعرضها عليهم. لـم أكن أريد توجيه عميلي لاستثمار سيئ حتـى أتمكن من كسب المزيد؛ فأنا أتعامل مـع عميلي كأنه فرد من عائلتي، وأدركت أني لن أستطيع تنفيذ ما يمليه عليَّ ضميري بسبب القيود المفروضة من شخص يسكن برجًا عاجيًّا بعيد المنال". لم يكن التزام "أجاي" مجرد كلام؛ لقد تخلى عن مكافأة كبيرة ليترك الشركة ويبدأ عمله الخاص. ولـم يكن مـن المدهش أن يتبعه فريقـه وعملاؤه الأساسيون. بعـد سنوات من الأداء الاستثنائـي والخدمـات، تسببت مغـادرة "أجاي" لعالـم السمسرة في جـذب انتباه مؤسسـة تشارلز شـواب (شركة تقدم خدمة كبيرة لمستشـاري الاستثمار المستقل) لـه. وقال إنه تلقـى مكالمة مفاجئة من مقر تشارلز شـواب لإبلاغه أن "تشاك" أحد مؤسسي الشركة قد اختاره ليمثل أكثر من ١٠٠٠٠ مستشار استثماري معتمد في حملة إعلاميـة محلية لشركة شـواب. وفي وقت لاحق، رتبت أجاي لعقـد مقابلة بيني وبين "تشاك"؛ حيث وافق على أن يكون واحدًا من الأقطاب المالية الخمسين الذين شرفت بمقابلتهم من أجل تأليف هذا الكتاب.

عندمـا قدمت أجاي وفريقه فـي سترونجهولد لـ "إليوت"، كانـت المقابلة رائعة. المدهش فـي الأمـر أن قـدرات هذيـن الشخصيـن عندما تعاونـا معًا تفـوق بكثير قـدرات كل شخصـ بمفرده. وبدأ الاثنان فـي جهد تعاوني هائل. لمـدة عام تقريبًا، عمـل "أجاي" و"إليوت" معًا لتحقيق هدف مشتـرك: تمكين العميل من حرية اختيار أفضل مشورة في مجال الاستثمار ومساعدة الأمريكيين على الاستيقاظ من غفلتهم، أولاً، ومعرفـة حقيقـة ما تم بيعه لهم ثم اتخـاذ قرار بالحصول علـى نصيحة تتسم بالشفافية. وهكذا تأسست شركة سترونجهولد فايننشيال (فرع جديد لسترونجهولد ويلـث مانيجمنت)؛ لذا بالإضافة إلى خدمة هـؤلاء أصحاب القيمة الصافية العالية، تخدم سترونجهولد الآن الجميع بغض النظر عن رأس ماله أو ما لديه للاستثمار.

تحليل ودراسة مجانية!!!

أهـم "طلب" تقدمت به إلى"أجـاي" و"إليوت" هو أن يمكنا أي فـرد، وليس الأثرياء فقط ، من الاستفادة من أهم النصائح، والبحوث، والخطط. ولكنني أردت منهما أن يفعلا ذلك دون مقابل !!

يتقاضـى معظم المخططيـن الماليين نحـو ١٠٠٠ دولار أو أكثـر لتحليل الأصول الاستثمارية الحالية الخاصة بالعميـل، وتقييم مـدى المخاطر الممكـن التعرض لهـا، وتحديـد الرسوم *الفعلية*، وتشكيـل توزيع جديد للأصـول. يمكّنك النظام الذي اخترعتـه سترونجهولد من تحقيق ذلك فقط في خمسـ دقائق - مجانًا! إليك مزيدًا من التفاصيل عن كيفية عمل ذلك:

عندمـا تزور الموقع www.StrongholdFinancial.com، سيسمح لك النظام "بالاتصـال" بـكل حساباتك (حتى حسـاب خطة التقاعد والحسابـات المتفرقة في شـركات متعددة)، ثم سيحلل كل سهم تملكه و كل الرسوم التي تدفعها، وكل مجازفة تقوم بها. وسوف يعطيك تحليلًا شاملًا وتوزيعًا جديدًا للأصول. وكذلك سوف يكشف بعض الإستراتيجيات الفريدة التـي سنعرضها لاحقًا في الجزء ٥ ويقارنها مع النهج الحالـي الخاص بك. يمكنـك قراءة هذه المعلومات وتنفيذهـا بنفسك (فالشركة لا تحصل على أي مقابل) أو، إذا ما قررت المضي قدمًا، يمكنك كبس الزر للتمكن من نقـل حساباتك وتفويض شركة سترونجهولد بـإدارة ثروتك، طالما أنها ينطبق عليها الحـد الأدنـى لحجم الحساب الذي تقـوم بإدارته. بالنسبة لأولئـك الذين يصبحون عمـلاء، يوجـد فريق مـن المستشارين المعتمديـن والموثوق بهم متـاح عبر الهاتف لإرشـادك في رحلتك والإجابة عن جميع تساؤلاتك. بـدون أي عمولات، مجرد رسوم تحسـب على أساس إجمالي قيمة محفظتـك؛ لذا لا يهم ما إذا كان لديك ٢٥٠٠دولار أو ٢٥ مليـون دولار. النصائـح التي كانت حكرًا على أصحـاب المحافظ ذات القيمة الصافيـة العالية هي الآن في متناول يـدك! وإذا كنت تفضل العمل مع شخص ما في منطقتـك، فلدى سترونجهولد شبكة من المستشاريـن المستقلين في جميع الولايات يطبقـون المبادئ نفسها ويطرحـون الحلول الفريدة التـي سأعرضها في الصفحات القادمة.

أنـا فخـور للغاية بما توصلت إليه أنا و"إليوت" و"أجـاي": خدمة مجانية يمكنها تـرك أثـر طيب فـي الجميع! وبصراحـة تامة، هذا النظـام وجد فقط لأننـا أصابنا

الإحبــاط بسبب وجود أسلحة الخداع والتلاعب التي تستخدم ضد المستثمرين. حان الوقــت لتغييــر الحارس الخاص بك؛ لذا رغــم أنني لا أملك حاليًا أيــة أسهم بشركة سترونجهولــد ، فإنــه فــي الوقت الــذي ينشر فيه هــذا الكتاب تدور بيننــا محادثات حــول كيــف يمكنني أن أصبح شريــكًا حتى يمكنني تتبع تلك الخطــى المثمرة لخدمة المستثمرين وتقديم المشورة وحلول الاستثمار الاستثنائية.

العثور على المستشار الموثوق به

لا أريــدك أن تعتقــد أن سترونجهولــد هــي الشركــة الموثوق بها الوحيــدة. بل هناك الآلاف، والكثير منها غاية في الشهرة؛ لذلك أود أن أقدم لكم خمسة معايير أساسية للعثــور على الشركة الموثــوق بها الخاصة بــك. ستجد أدناه رابــط الرابطة الوطنية للمستشاريــن الماليين الأفــراد. هــذا الرابط سيمكنــك من البحث عــن المستشار المجانــي في البلد التي تريدهــا. تنبيه: إدراج أسمائهم بالقائمــة لا يعنى بالضرورة أنهــم مهرة. مثل أية مهنة، سواء الطب أو التدريس، فهناك كفاءات عديدة والعكس صحيح. وبالإضافة إلى ذلك، في عالم الوكلاء المستقلين، لا يهم الحجم، الكثير من الشــركات الأصغر قد لا تكون على نفســ مستوى الاتصال باستثمارات معينة وأسعار تنافسية.

دليل المستشارين المتخصصين في فرض الرسوم

http://findanadvisor.napfa.org/home.aspx

لذلــك، إذا اخترت طريق الحصــول على استشارة مــن المستشارين الائتمانين، ففيما يلي خمسة معايير مبدئية رئيسية قد ترغب في وضعها باعتبارك عند اختيارك لمستشارك:

١. تأكد من تسجيل المستشار مع الدولة أو هيئة الأوراق المالية كمستشار استثمار معتمد أو ممثل *لمستشار استثمار معتمد*.
٢. تأكــد مــن أن مستشار الاستثمــار المعتمد يحصل على نسبة مئويــة مقابل إدارة أصولــك، وليس لشــراء صناديق الاستثمار المشترك. تأكــد من أن هذه الرسوم

هـي الرسوم الوحيدة ومـن كونها تتسـم بالشفافية. تأكد من عـدم وجود نظام رسوم معين على سبيل التعويض.

٣. تأكـد أن مستشار الاستثمـار المعتمد لا يحصل على مكافأة مقابل بيع الأسهم أو السندات.

٤. تأكـد أنه لا توجد علاقة بيـن مستشار الاستثمار المعتمـد وأي تاجر وسيط. قد تكون هذه أسوأ جريمة عندما يقوم المستشار المعتمد ببيع المنتجات والحصول على عمولات استثمارية أيضًا.

٥. عند التعامل مع المستشار، لا ترغب في مجرد إعطائه أموالك مباشرة. بل تريد أن تتأكـد أن أموالـك بين يدي طرف ثالث حسن السمعـة، مثل شركة فيديليتي، شـواب، أو تي دي أميريتـراد، هذه الشركات التي تقدم خدمـة على مدار الأربع والعشريـن ساعة/طوال أيام الأسبـوع عبر الإنترنت وترسـل البيانات الشهرية مباشرة لك.

بالنسبة لأولئك الذين على استعداد، ولديهم الوقت، وأصول موزعة بشكل مناسب (ستتعـرف على المزيد بهذا الصدد فـي الجزء ٤) استثمار الأموال بأنفسكم (بدون مستشـار معتمد) قـد يكون خيارًا قابـلًا للتطبيق، والـذي يمكن أن يـؤدي أيضًا إلى توفير مزيد من النفقات. قد تكون تكلفة الاستشارة الائتمانية مبررة إذا كانت القيمة المضافـة مقابـل إدارة الضرائب الفعالة مثـلًا، والتخطيط لدخـل التقاعد، وزيادة فرص الحصول على الاستثمارات البديلة بعيدًا عن صناديق المؤشرات.

شراء شركة إنرون!

سيقـدم لك المستشار الأمين ما هو أكثر من مجـرد نصيحة تتسم بالشفافية وحلول استثماريـة؛ فهو يجب أن يحميك من "الضوضـاء" التسويقية لأن التاريخ بين لنا أن الضوضاء التي يتسبب بها السمسار أو الشركة التي يعمل لصالحها، قد تكون خطيرة للغاية. سأشارككم نموذجًا من التاريخ الحديث.

هل تتذكرون شركـة إنرون؟ عملاقة الطاقة التي حققت ١٠١ مليار دولار عائدات سنويـة (في عام ٢٠٠٠) وقررت فعـل أقصى ما بوسعها لإسعـاد حاملي الأسهم. إن السماسـرة الكبـار وصناديق الاستثمـار المشترك التي امتلكت غالبيـة أسهم شركة إنـرون كانـوا من أكبر المعجبين بهـذه الشركة. إن صديقي العزيـز ومدير الأعمال، "كيث كننجهام"، أكثر الأشخاص يتسم بالصراحة والأمانة. عندما تحدث في إحدى

الفاعليات التي أقيمها، لم يندهش الحضور عندما أوضح كيف يصر السماسرة على توجيه النصيحة الخاطئة حتى عندما يكون الوضع مزريًا دون مراعاة كيف سيؤثر ذلك على مصلحة عملائهم. لكن عندما أخبرني كيف حثه السماسرة على شراء أسهم بشركة إنرون في أثناء فترة انهيار الشركة، شعرت بصدمة كبيرة.

لقد صعقت مما سمعته!

في مارس ٢٠٠١، قبل تسعة أشهر فقط من إعلان شركة إنرون إفلاسها، أشارت الشركة إلى أنها تواجه مشكلات عديدة. صاح "كيث" في الحشد الموجود بالفاعلية قائلًا: "أي فرد كان على استعداد لإلقاء نظرة على بيان التدفقات النقدية للشركة كان سيلاحظ أنها بيانات نقدية مزيفة بالرغم مما احتوته من أرباح. لكن هذا لم يمنع كبرى الشركات بوول ستريت من التوصية بامتلاك أسهم تلك الشركة". ويدرج فيما يلي جدول يبين توصيات الشركات ذات العلامات التجارية الكبيرة في الأشهر التسعة التي سبقت انهيار إنرون. **لاحظ كيف تمت التوصية بشراء الأسهم أو الاحتفاظ بها حتى في الفترة التي لم يتبق بها فعليًا أية أسهم. لأن الأسهم لم تعد لها قيمة وأصبحت الشركة مفلسة.**

٢١ مارس ٢٠٠١	*" على وشك الشراء"*	٥٥,٨٩ دولار	ميرل لاينش
٢٩ مارس ٢٠٠١	***(قائمة موصى بها)***	**٥٥,٣١ دولار**	**جولد مان ساكس**
٨ يونيو ٢٠٠١	*(شراء)*	٤٧,٢٦ دولار	جيه بي مورغان
١٥ أغسطس ٢٠٠١	***"اشترت بقوة"***	**٤٠,٢٥ دولار**	**بانك أوف أمريكا**
٤ أكتوبر ٢٠٠١	*" اشترى"*	٣٣,١٠ دولار	إيه جي إيدوردس
٢٤ أكتوبر ٢٠٠١	***"اشترت بقوة"***	**١٦,٤١ دولار**	**ليمان براذرز**
١٢ نوفمبر ٢٠٠١	*"احتفاظ"*	٩,٢٤ دولار	بروديشيل
٢١ نوفمبر ٢٠٠١	***"أداء السوق"***	**٥,٠١ دولار**	**جولدمان ساكس**
٢٩ نوفمبر ٢٠٠١	*"احتفاظ"*	٠,٣٦ دولار	كريديت سويسي فيرست بوستن
٢ ديسمبر ٢٠٠١	**لسوء الحظ، قد أعلنت إفلاسها**	**[illegible] دولار**	

لا داعي لقول الآتي: إذا حصلت على مشورة من وسيط، فإنه يمكنك توقع ظهور الصراعات المتأصلة بشكل أو آخر.

الضغط من أجل الحصول على الأرباح

وضع مصلحة العميل في المرتبة الأولى قد يبدو أمرًا بسيطًا،

ولكنه يسبب ضجة في وول ستريت.

ـ مقال "WHAT›‹S NO.1 FOR BROKERS?" *وول ستريت جورنال*، ٥ ديسمبر ٢٠١٠

إذن لماذا لم يتغير الوضع الراهن؟ بموجب قانون دود - فرانك لحماية المستهلك، كان من المفترض أن تجري هيئة الأوراق المالية والبورصة الأمريكية دراسة بشأن "المعايير الائتمانية العالمية" على جميع شركات الاستثمار. **نعم مثل ما أقول لك، لا أمازحك. أراد السياسيون إجراء *دراسة* لتحديد ما إذا كان العمل في مصلحة العميل يعد فكرة جيدة أم لا.** إنها كوميديا تراجيدية تم تمثيلها في كابيتول هيل. خلال مقابلتي مع الدكتور "جيفري براون"، سألته عن رأيه في المعايير الائتمانية. وهو الشخص الأفضل لسؤاله سؤالًا مثل ذلك، فهو ليس مستشار "المكتب التنفيذي" للرئيس فحسب، بل استعانت به الصين أيضًا لتقديم المشورة لها في برنامج الضمان الاجتماعي الخاص بها. وقد قال لي: "أعتقد أنه بالنسبة لأي شخص يدير أموال شخص آخر - من الضروري أن يكون أهلًا لتحمل المسئولية القانونية والأخلاقية لفعل الصواب ورعاية أموال الآخرين. أعني، أننا نتحدث هنا أولًا وأخيرًا عن حياة أشخاص حقيقيين، أليس كذلك؟".

لم يكن التراخي الصناعي أكثر من مجرد ضغط. يمكنك سماع صوت آلة الضغط وهي تتحرك بأقصى سرعة في أثناء تذكير كابيتول هيل بمساهمات الحملة السخية.

الحقيقة والحل

الآن بعد أن تعرفت على قواعد اللعبة، ما الذي يمكن للمستثمر فعله؟

أوضحت فيما سبق الخطوات الخمس لكيفية تقييم المستشار الموثوق به والعثور عليه إذا اخترت أن تبحث عن واحد بنفسك. وكما ذكرت، يمكنك زيارة موقع سترونجهولد (www.StrongholdFinancial.com) الذي حصل على براءة اختراع نظام على شبكة إنترنت يوفر لك في خمس دقائق فقط ما يلي:

- في غضون ثوان معدودة، سيدخل النظام ويراجع الممتلكات الحالية الخاصة بك (الأسهم والسندات، وصناديق الاستثمار) من جميع الحسابات الخاصة بك، بما في ذلك خطة التقاعد.
- سيوضح النظام المبلغ الفعلي الذي تدفعه وكم سيكون لديك في حسابك عند التقاعد إذا لم تقلل الرسوم. هل تذكر تأثير الرسوم المتراكمة الذي استعرضناه في الفصل ٢ـ١٣؟
- سيوضح النظام المخاطر التي من الممكن أن تتعرض لها، وبعبارة أخرى، كيف صمدت محفظتك المالية في ظل الأزمة الاقتصادية عام ٢٠٠٨ وغيرها من الأزمات؟
- سيقدم النظام لك نصيحة خالية من الصراعات وسيقدم العديد من الخيارات الخاصة بالمحافظ المالية.
- سيأخذ النظام في الاعتبار وضعك الضريبي الحالي ويوصي بمخصصات ضريبية أكثر كفاءة.
- إذا قررت المضي قدمًا، فإنه يمكنك بسرعة وتلقائية نقل حساباتك إلى أحد أمناء الاستثمار الموصى بهم (مثل أميريتراد، فيديليتي، أو شواب). سيقوم الفريق هناك بتنفيذ التوصيات وإدارة الحسابات وتقديم الخدمة بشكل مستمر.
- إذا كان لديك أكثر من ١ مليون دولار في الأصول القابلة للاستثمار، فسيكون لديك إمكانية الدخول لموقع قطاع الثروة الخاصة، والذي سيمكنك بدوره من الاطلاع على استثمارات قاصرة على مستثمرين معتمدين.

يمكنك في أي وقت التقاط الهاتف والتحدث مع أحد أعضاء الفريق الذي هو مستشار ائتماني معتمد للرد على أية أسئلة بخصوص وضعك الشخصي. أو يمكنك أن تطلب الاتصال بأحد الشركاء في منطقتك.

إذن ما الخطة؟

مدهش، لقد قطعنا شوطًا طويلًا! الخرافات التي أوضحتها في هذه المرحلة ما زال يجهلها الكثير من المستثمرين. في الواقع، حتى العديد من المستثمرين الأفراد ذوي رءوس الأموال الكبيرة يجهلون هذه المعلومة المهمة. والآن بعد أن حظينا برؤى

واضحـــة، نحن بحاجة إلى إلقــاء نظرة على الإستراتيجيــات الفعلية التي نستخدمها فــي الوقت الحاضر لمعرفة مــا إذا كانت تتماشى مع أهدافنا أم لا. دعونا نبدأ بخطة التقاعد. وهي قطاع صغير من قطاعات قانون الضرائب غير العالم المالي إلى الأبد! هل يجب أن نستخدمها أم لا نقترب منها مطلقًا؟ لنستكشف ذلك معًا.

على الرغم من أن قضية المستشــار الموثوق به كانت محل نزاع بين بعض المجموعات، فــإن الدراســات الاستقصائيــة التي أجريــت نيابة عن هيئــة الأوراق الماليــة والبورصة الأمريكيــة أظهــرت أن غالبيــة المستثمريــن لا يفهمــون المقصود من هــذه القضية ولا يدركون أن الوسطاء ومستشاري الاستثمار يقدمون مستويات مختلفة من الاهتمام.
THE BATTLE OVER BROKERS' DUTY TO THEIR CLIENTS REACHES A STANDSTILL؛ *وول ستريت جورنال*، ٢٤ يناير ٢٠١٢

الوسيط	مستشار ائتماني مستقل
دفع عمولات لبيع الصناديق	تدفـع أتعابًـا شاملـة للحصـول علـى استشارة
عمولات غير قابلة للخصم	رسوم استشارية (قد تكون معفاة)
يتم الدفع له مقابل البيع	ملـزم قانونيًـا لتقديـم النصيحـة مـع الإفصاح عن أية خلافات
معيار الملاءمة	معيار الائتمان
تقـدم مجموعـة كبيـرة مـن المنتجات والخدمـات التـي لابـد اعتمادهـا مـن قبـل الموظف وتشمل تلـك التي في حيز الملكية الخاصة	القـدرة علـى الحصـول علـى جميـع المنتجات والخدمات
يقيده صاحب العمل	مستقل
يقدم الخدمة بصفته أمين الاستثمارات	يستخدم وصاية طرف ثالث

الفصل ٢-٥

الخُرَافة رقم ٥:
"أنا أبغض الدفعات المالية السنوية ويجب عليك أنت أيضًا أن تبغضها"

كانت أكبر أصول رئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي العام الماضي اثنتين من الدفعات المالية السنوية

- مقال بعنوان Fed Chairman Bernanke's Personal Finances Are No Frills،

يو إس توداي، ٢١ يوليو ٢٠٠٨

هل تحبها أم تكرهها؟

لقد صادفت خلال تصفحي على الإنترنت إعلانًا يقول "أكره الدفعات المالية السنوية ويجب عليك أنت أيضًا أن تكرهها". وعلى الموقع نفسه نشر تقرير مجاني عن مدى بشاعة الدفعات المالية السنوية كاستثمار وكيف أن الإستراتيجية التي تستخدم الأسهم والسندات هي طريقة أفضل لزيادة المال والتأمين على المدى الطويل. بكل تأكيد، كان المعلن متاحًا ومستعدًا ليبيع لك الأسهم التي اختارها بخبرته مقابل رسوم معينة. ولكن ما لم يُذكَر في الإعلان المطبوع بالبنط/الخط العريض هو أن المُعلن ينتقي الأسهم التي تدار بنشاط. ولقد تعلمنا من الخبراء "وارن بافيت"، "جاك بوجل"، "راي داليو"، و"ديفيد سوينسون" - إضافة إلى نتائج البحث الأكاديمي - أن الإدارة النشطة لا تستطيع التفوق على السوق بشكل مستمر. كما أن الصناديق التي تدار بهذه الطريقة تؤدي إلى نتائج متدنية المستوى مقارنة بصناديق المؤشر البسيط، التي غالبًا ما تفرض رسوم أقل بنسبة ٥٠٠٪ لـ ٢٠٠٠٪، وتقدم أداء أعلى.

أعتقـد أن هذه الإستراتيجية فـي التسويق غالبًا ما تعمل، أليس كذلك؟ قم بمقارنة منتجـك بمنتـج يُنظر إليه على أنه بشع للغاية، وفجأة لـن يبدو منتجك بهذه الصورة السيئة.

لكن لا يكره الجميع الدفعات المالية السنوية...

علـى الجانب الآخـر، لقد اندهشـت عندما علمـت أن رئيس مجلـس الاحتياطي الفيدرالـي السابـق "بن بيرنانكـي"، الرجل الأكثر تأثيـرًا في عالم الشئـون المالية بإحـدى الفترات، قطعًا يقدر استخـدام الدفعات المالية السنوية فـي خطته المالية الشخصية. "برنانكي" اضطر للكشف عن استثماراته قبل أن يصبح رئيس المجلس. وهذا الإفصاح أظهر أنه كان يملك القليل من الأسهم والسندات، في حين أن دفعاته المالية السنوية كانت تمثل *أكبر ممتلكاته*. عندما علمت ذلك فكرت على الفور قائلًا: "ما الذي يعرفه وأجهله أنا؟".

إذن ماذا يكون؟

هـل الدفعـات المالية السنوية هي أفضل شيء أم أنها مجـرد اتفاق جيد بالنسبة لشركـة التأمين و السماسرة الذيـن يبيعونها؟ ما الإجابة؟ تتمثل الإجابة في أن الأمر يعتمد على نوع الدفعات التي تمتلكها و الرسوم التي ستفرضها عليك شركات التأمين. دعونا نستكشف الأمر.

فـي خـلال عملية تأليف هذا الكتـاب، كنت أبحث عن العقـول الأكثر احترامًا في العالـم لاستكشاف أفضل الطـرق التي ستمكن القراء من الحصـول على دخل يدوم مـدى الحياة، راتب تحصل عليه طوال حياتك بدون الحاجة إلى العمل؛ ففي النهاية، أليـس هذا هو السبب الأول الذي نستثمر من أجلـه؟ وفي أثناء إجراء مقابلاتي، كان اسـم د. "ديفيـد بابل" يطـرح على الساحـة كثيرًا. لـو استرجعتم ما ذكـر بالفصل السابـق، فهو أستـاذ بكلية حاصل على الدكتـوراه في عدة مجالات وهـو الذي نصح وزيرة العمل بشأن دراستين تتعلقان بصناديق التاريخ المستهدف.

فـي بداية عام ٢٠١٣ قـدَّم قصة حياتـه الشخصية في تقرير عـن كيفية فضحه لنصيحـة أصدقائه في وول ستريـت، الذين شجعوه على إطـلاق العنان لاستثماراته وتمنـي المزيـد من الربح، والذين وضعوا له خطة للدخـل مدى الحياة. لكنه بدلًا من المخاطـرة بالاستثمار في الأسهم أو السندات، استخدم سلسلة من الدخل المضمون للدفعـات المالية السنوية، والتي نمت على مـدار الوقت، ومنحته التقاعد الآمن الذي *يريـده* ويستحقه – خطة دخل يستمر مدى الحيـاة. إن الدفعات المالية السنوية التي

استخدمها أعطته ضمانًا ١٠٠٪ لأصوله؛ لذا لم يخسر في عام ٢٠٠٠ أو في عام ٢٠٠٨ عندما انهارت السوق المالية. بل كان مستريحًا يستمتع بحياته مع زوجته وأحفاده ويشعر براحة بال متكاملة؛ لأنه لن يفلس أبدًا.

قمت بالطيران إلى فيلادلفيا لمقابلة د. "بابل" وإجراء حوار مدته "ساعة واحدة"، بيد أنه امتد لأربع ساعات. كانت إستراتيجيته، التي سنناقشها في فصل لاحق، فعالة وبسيطة في الوقت ذاته. و عامل "راحة البال" قد تحقق بالفعل؛ حيث استطعت أن أرى الاستقلال الذي منحته إستراتيجيته إياه. لقد تركته وأنا أملك وجهة نظر مختلفة عن الدفعات المالية السنوية! أو على الأقل بعض أنواعها.

لقد كان واضحًا في مسألة أنه "ليست كل الدفعات المالية السنوية متساوية" هناك العديد من الأنواع، كل واحدة لها مميزاتها وعيوبها. **في الحقيقة هناك أنواع يجب عليك أن "تكرهها"، لكن لتحشد كل الدفعات في فئة واحدة فهذا معناه أنك تتحامل بشكل طائش ضد الأداة المالية الوحيدة التي تحملت اختبار الوقت لأكثر من ٢٠٠٠ عام.**

شركة يوليوس قيصر للتأمين

يرجع تاريخ أول دخل على مدى الحياة للدفعات المالية السنوية للإمبراطورية الرومانية قبل ٢٠٠٠ عام. كان المواطنون والجنود يودعون أموالهم في صندوق مشترك. وهؤلاء الذين يعيشون لفترة طويلة كانوا يحصلون على إيرادات دخل متزايدة، وهؤلاء الذين لم يحالفهم الحظ للعيش طويلًا كان يتم فرض الوصاية على أموالهم؛ وبالطبع كانت الحكومة تأخذ جزءًا صغيرًا منها. وكان هذا الجزء يسلم لقيصر.

إن الكلمة الإنجليزية *annual* التي تعني سنويًا مشتقة من الكلمة اللاتينية *annua*، لأن الرومانيين الأصليين كانوا يحصلون على دخلهم سنويًا. وبالطبع، من هنا ظهرت كلمة *annuity* أي الدفعات المالية السنوية!

في العقد الأول من القرن السابع عشر، كانت الحكومات الأوروبية تستخدم نفس فكرة الدفعات المالية السنوية (كانت تسمى تأمينًا اجتماعيًا)، لتمويل الحروب والمشروعات العامة (من خلال الحصول على جزء من إجمالي الإيداعات). في العالم الحديث، حساب وركائز هذه المنتجات ما زالت نفسها كما هي، باستثناء أن

الحكومـات قد حل محلها بعض شركات التأميـن ذات المعدلات الأعلى، بما في ذلك العديـد من الشركات التي دخلت في مجال الأعمال التجارية منذ أكثر من ١٠٠ عام؛ شـركات التأمين التي تحملـت اختبار الزمن خلال فترات الكسـاد، وتراجع النشاط الاقتصادي، والحروب العالمية، وآخر أزمة مالية.

لكـن يجـب علينا أن نكون علـى حذر عندما يتعلـق الأمر بأنـواع الدفعات المالية السنويـة. كانـت هـذه الدفعات متشابهة إلى حـد كبير خلال آخـر ٢٠٠٠ عام. كانت هنـاك نسخـة واحدة فقط: كوكاكولا كلاسيك للحلول الماليـة. لقد كانت مجرد عقد بسيـط بينك وبين شركة التأميـن. فأنت تعطيهم مالك، وهم يعدونك بدخل مضمون أو عائـد على هذه الأموال. وبعد أن تقـدم إسهاماتك، يتحتم عليك أن تقرر متى تبدأ باستقبـال إيـرادات الدخل. وكلما انتظـرت أطول، ازداد إيراد الدخـل. واليوم الذي اشتريتـه فيـه، يكون لديك جـدول يوضح الإيـراد المحدد؛ لذا لم يكـن هنـاك مجال للتخمين.

هل هذا تطور أم مجرد تغيير؟

على مدار آخر ٥٠ عامًا، كانت الدفعات المالية السنوية قد تطورت لعدة أنواع مقارنة بالإيـرادات الأصليـة التي قدمها قيصر. في بعض الأوقات يكـون التطور شيئًا جيدًا. لكن في أوقات أخرى يكون نقمة.

الشيء الآمـن أن تقول إنه يوجد بالخارج منتجات سيئة أكثر بكثير من المنتجات الجيـدة. مثلما قال "جاك بوجل": "سأظل أوصـي بمفهوم الدفعات المالية السنوية، لكن من الجيد أن تنظر إلى التفاصيل قبل أن تفعل أي شيء"؛ لذا فلتنظر إلى النقاط المهمة. أي منها يجب عليك أن تتجنبها؟

الدفعات المالية السنوية المتغيرة دائمًا ما تكون سيئة

فـي عـام ٢٠١٢، تم بيـع دفعات مالية سنوية تبلـغ قيمتها أكثر مـن ١٥٠ مليار دولار. لمزيـد مـن التوضيح، مبلغ ١٥٠ مليار دولار كان يمثل نسبـة ضئيلة من إجمالي أرباح شركـة أبل عام ٢٠١٢. الدفعات الماليـة المتغيرة قد تطورت لعمولات محبوبة للعديد من شركات السمسرة. إذن ما الدفعات المالية المتغيرة؟ باختصار، إنها عقد تأمين بمقتضـاه كل الودائـع يتـم استثمارها في صناديـق الاستثمار المشتـرك (المعروفة

بالحسابات الفرعية). نعم هذه هي الحقيقة. إنها صناديق الاستثمار نفسها ذات الأداء الضعيف والرسوم الباهظة .. لكن هذه المرة يقوم المستثمر بشرائها داخل "غطاء" الدفعات المالية السنوية. لماذا سيقدم أي شخص على استثمار أمواله في صناديق الاستثمار من خلال الدفعات المالية؟ لأن المنتجات السنوية لها مزايا ضريبية خاصة، والمال بداخلها يمكن أن ينمي ضريبة مؤجلة، تمامًا مثل خطة التقاعد أو حساب التقاعد الفردي. هذا التنظيم جذاب بصورة خاصة، وستقتنع بالفكرة لو أنك بالفعل قد ارتقيت بحدود خطة التقاعد أو حساب التقاعد الفردي الخاص بك، وما زال لديك رأسمال إضافي يمكنك استثماره. لكن الآن، بدلًا من مجرد دفع رسوم باهظة لصناديق الاستثمار ذات الأداء الضعيف، هناك رسوم *إضافية* للدفعات المالية السنوية نفسها.

رسوم على قمة الرسوم

إذن ما الشيء الذي يجذبنا؟ لماذا يقدم شخص على شراء صناديق استثمار مشترك مغطاة بغلاف الدفعات المالية السنوية لمجرد تجنب الضرائب؟ معظم الدفعات المالية المتغيرة تضمن أنه حتى لو سقط حسابك، فسوف تصل مكاسيك على الأقل إلى قيمة المبلغ الإجمالي الذي قمت باستثماره أصلًا. لذا لو أودعت ١٠٠٠٠٠ دولار، و سقطت قيمة الصناديق المشتركة لـ ٢٠٠٠٠ دولار، سيظل أولادك يحتفظون بـ ١٠٠ ألف دولار عند وفاتك. هذا لن يبدو سيئًا حتى تدرك أنك قمت بشراء أغلى استمارة تأمين حياة متوافرة.

في موضع سابق، في الفصل ٢-٢، أوجزنا كشفًا بالرسوم التي ستقوم بدفعها لتملك صندوق استثمار مشتركًا مدارًا بنشاط و كيف يمكن لهذه الرسوم أن تقلل من مستوى أدائك. للاختصار، مجموع جميع الرسوم (معدل النفقات، تكاليف الصفقات، مقابل عمولات، سحوبات نقدية، عمولات بيع) **سوف يبلغ تقريبًا ٣,١٪ كل عام، على حسب ما ذكرته مجلة فوربس** (لو مملوكة في حساب ضريبة مؤجلة مثل خطة التقاعد، حساب التقاعد الفردي، أو الدفعات المالية المتغيرة).

وهذا يعني ٣,١٠٠ دولار كل عام لكل ١٠٠٠٠٠ دولار.

لكننا لم ننته بعد.

عندما تشتري دفعات مالية متغيرة، فأنت لا تدفع الرسوم المذكورة أعلاه فقط بل أيضًا لديك رسوم *إضافية* مدفوعة لشركة التأمين. هناك "نفقة الوفاة"[٦]، التي تبلغ نسبتها وفقًا لمورنينجستار ٣٥, ١٪ سنويًا، إلى جانب الرسوم الإدارية التي تتراوح بين ١٠, ٠٪ و ٥٠, ٠٪ سنويًا

دعونا نجمعهم:

متوسط نفقات الصندوق المشترك = ١, ٣٪ (حسب ما قالته مجلة فوربس)

رسوم الوفيات والنفقة = ٣٥, ١٪ (متوسط)

رسوم إدارية = ٢٥, ٠٪ (متوسط)

إجمالي من ٧, ٤٪ سنويًا، أو ٤٧٠٠ دولار لكل ١٠٠٠٠٠ دولار تستثمرها! وهذه الأموال يتم استقطاعها حتى إن لم تحقق أي عائد. بطريقة أخرى، لو كان عائد الصندوق عبارة عن ٧, ٤٪، فأنت لم تجنِ شيئًا! كل تلك الرسوم الإضافية فقط لتجنب الضرائب على الأرباح؟ بعد كل هذه الرسوم، ربما لن تحظى بمكسب كبير، أو لن تحظى بمكسب على الإطلاق لتدفع ضرائب عليه!

استثناءات للقاعدة

على الرغم من أن كثيرًا من الناس يخسرون الأموال في تلك الدفعات المالية المتغيرة، فهم يشعرون بأنهم مقيدون ويخشون سحب أموالهم بسبب ضمان انتفاع الوفاة (بند يضمن أن الورثة سوف يستعيدون القيمة المودعة الأصلية). وهناك غالبًا رسوم استسلام باهظة، لذا فشركة التأمين ربما تطلب منك رسومًا مقابل مغادرة الحفلة مبكرًا.

هل هناك أية استثناءات للقاعدة؟ هناك استثناءان فقط، أخبرني الخبراء أنه من الجدير وضعهما بالاعتبار طالما أن الفرد بحاجة إلى الكفاءة الضريبية. فانجارد و TIAA-CREF (تأمين المعلمين وجمعية المعاشات) فكلاهما يمنح دفعات مالية

٦. رسوم متضمنة في دفعات معينة أو بعض منتجات التأمين، تعمل على تعويض شركة التأمين عن عدة مخاطر يتضمنها العقد.

متغيرة قليلة السعر للغاية مع قائمة من صناديق مؤشرات مالية قليلة السعر للاختيار بينهـا. فهُـم لا يفرضون العمولات؛ لـذا لا يوجد هناك تأمين استسـلام إذا أردت أن تسحب الأموال.

ليست الدفعات المالية السنوية الخاصة بأجدادك

فـي الفصـول ٥ - ٣ و ٥ - ٤ في هـذا الكتاب، سوف نحلل بوضـوح الدخول التقليدية للدفعات المالية السنويـة بالإضافة إلى نوع جديد نسبيًّا من هذه الدفعات *(الدفعات المرتبطة بمؤشر ثابت)* والذي يمنح بعضًا من أعلى ضمانات الدخل وأكثرها جاذبية مقارنـة بأي منتج مالي آخر، في حين أيضا منح ١٠٠٪ حماية أساسية. بحلول الوقت الـذي تنتهي فيه من قراءة هـذا الكتاب، ستشعر براحة البـال واليقين نظرًا لمعرفة أنك عندما تذهب شهريًّا لصندوق البريد الخاص بك، سوف تحصل على صك راتب (لـم تضطـر إلى العمل من أجلـه). ويمكننا أن نزيد من سرعـة مسارك للاستقلال المالـي لـو تمكنا مـن استبعاد الضرائب علـى مدفوعات الدخل فـي حياتك. بالطبع ستسأل كيف؟

مـع أخـذ جزء من أموالنـا ودمج قوة حسـاب روث للتقاعد الفـردي مع قوة دخل الدفعـات الماليـة مدى الحياة. **هذا يعنـي أنه بغض النظر عمـا تفعله الحكومة مع معـدلات الضرائب، يمكنك الاستراحة متأكدًا من أن المبلغ بأكمله الذي تستقبله هـو دخـل قابل للإنفاق. هذا صحيح: دخل قانوني وآمن وخالٍ من الضرائب مدى الحياة، بدون أجزاء متحركة أو قلق حول عدم ثبات السوق.**

الهدف من هذا الفصل ليس فقط إخبارك بما يجب تجنبه بل أيضًا تحذيرك من الانهماك في تصديق خرافة أن كل الدفعات المالية السنوية سيئة. السبب الوحيد في عـدم دخولي في تفاصيـل أكثر عن مدى قوة نظام الدفعـات المالية السنوية هذه هو أنك تريد أولا أن تفهم أين تضع أموالك: تخصيص الأصول. وفهم تخصيص الأصول سيساعدك على معرفة متى وأين تصبح الدفعات المالية ذات مغزى بالنسبة لك.

الحل

إذا كنت تملك دفعات مالية سنوية، أيًّا كان نوعها، فمن المُجدي دائمًا الحصول على مراجعـة مـن مختص في هذا المجـال. يمكنك التواصل مع خبيـر بهذا المجال من

خـلال موقع (www.lifetimeincome.com) ، وهـو سوف يقوم بمراجعة مجانية ستساعدك كثيرًا:

- اكتشف إيجابيات وسلبيات دفعاتك المالية السنوية الحالية.
- تحقق من الرسوم الفعلية التي تقوم بدفعها.
- قدِّر ما إذا كانت الضمانات هي الأعلى أم لا.
- قـرر ما إذا كنت ستحتفظ بها أو ستقوم بالتخلص منها و"تستبدل بها" نوعًا آخر من الدفعات.

إذا كنت تملـك نظام دفعات مالية سنوية وتراه ليس بجيد، فهناك خاصية تسمى *1035 exchange* (تبـادل ١٠٣٥)؛ فهـي تتطلـب بعض العمـل المكتبي لكي تحرك الرصيـد النقـدي من شركـة تأمين لأخرى بـدون الاضطرار لدفع غرامـة ضريبية. لكـن عليك أن تحـذر من أن يكون نظامـك الحالي يفرض عليك "رسـوم استسلام" إذا قـررت الانسحـاب بعد فترة قصيرة. في هذه الحالة مـن الأفضل أن تؤجل عملية التحويل إلى أن تقل نسبة الرسوم أو تتلاشى. بذلك أيضًا يمكن أن تسقط بند ضمان انتفاع الوفاة.

ركـزوا معي هنـا، فإن هنـاك حقيقة واحـدة أخرى يجـب أن نكشفهـا! الخرافة الأخيـرة هـي واحدة يعلمها المحترفون جيدًا: الخرافة التـي تنص على أنك يجب أن تقوم بمخاطر جسيمة من أجل تحقيق عائدات كبيرة.

هيا نكشف القناع عن الخرافة رقم ٦...

الفصل ٢-٦

الخُرَافة رقم ٦:
" يجب أن تقوم بمجازفات كبيرة لتحصل على مكافآت ضخمة!"

تبين من خلال التحليل الدقيق أن عملية الاستثمار هي تلك التي تعد بأمان رأس المال والعائد المناسب. والعمليات التي لا تنطبق عليها هذه المعايير تعتبر نوعًا من المضاربة.

ـ بنجامين جراهام، *المستثمر الذكي*

الحصول على كعكتك والتهامها أيضًا

بشكل سطحي، أعتقد أن أصحاب المشروعات لديهم مقدرة عالية على تحمل المخاطر. ولكن واحدة من العبارات الأكثر أهمية في حياتي هي "احذر الهبوط العام في أسعار السوق".

ـ ريتشارد برانسون، مؤسس مجموعة فيرجن

قـرر صديقـي "ريتشارد برانسـون"، مؤسـس مجموعة فيرجن وعلاماتهـا التجارية العديدة، إطلاق شركة فيرجن إيرويز في عام ١٩٨٤. بالطبع أستاذ السوق هذا كان يعـرف أنه بإمكانـه التغلب على أي شخص بمن في ذلك المنافسون من العيار الثقيل مثـل الخطوط الجوية البريطانيـة. بالنسبة لمن ليست لهم خبـرة بأمور السوق، بدا الأمـر و كأنـه مغامرة ضخمة. ولكـن "ريتشارد"، مثل معظـم المستثمرين الأذكياء، كان أكثـر قلقًا بشأن تغطية الهبوط في أسعار السوق وليس بتحقيق مكاسب رأسمالية كبيـرة وسريعـة. لذلك وفي خطـوة ذكية، اشترى أول خمس طائـرات لكنه تمكن من التفاوض علـى صفقة العمـر: إن لم ينجح في مسعـاه، يمكنه إعـادة الطائرات! إنه ضمـان استعادة الأموال! إذا فشل، فإنه لن يخسر. ولكن إذا فاز فسيفوز فوزًا كبيرًا. وبقية القصة معروفة.

ومثـل عالم الأعمال التجاريـة، فإن عالم الاستثمار سيخبـرك، مباشرة أو بشكل مهذب، بأنه إذا كنت ترغب في الفوز بصفقة كبيرة، فيجب عليك أخذ بعض الخطوات ذات المخاطـرة العالية. أو ما هو أكثر إثارة للخوف، إذا كنت تريد المضي قدمًا نحو الاستقلال المالي، فإنه يجب أن تخاطر باستقلالك حتى تصل إلى هناك.

لا شيء أبعد عن الحقيقة من هذا الكلام.

إذا كان هنـاك قاسـم مشتـرك واحد بين الناجحيـن الذين يتمتعـون بالخبرة، فسيكـون أنهم لا يضاربـون بمدخراتهم التي حصلوا عليها بشـق الأنفس، بل يضعون الإستراتيجيـات. أتذكـر أهم قاعدتين لـ "وارن بافيت" في الاستثمـار؟ **القاعدة ١: لا تخسـر المـال! القاعدة ٢: انظـر القاعدة ١**. سواء كنا نتحدث عـن كبار التجار فـي مجال صناديق التحوط علـى مستوى العالم مثل "راي داليو" و"بول تودور جونز" أو رجـال الأعمـال مثل مؤسس سيلز فورسـس "مارك بينيوف" و"ريتشـارد برانسون" مؤسس مجموعة فيرجن، من دون استثناء، كل هؤلاء المليارديرات يبحثون عن فرص توافـر نوع من عـدم التناسق بيـن المخاطرة/ المكافأة. هذه وسيلـة جذابة لقول إن المكافأة غير متناسبة بشكل كبير مع حجم المخاطرة.

خاطر بالقليل واكسب الكثير

وأفضل مثال على المخاطرة بالقليل جدًّا لكسب الكثير هو التجار أصحاب التواتر العالـي الذيـن يستخدمون أحـدث التقنيات (نعم، مثـل الروبوتات الطائـرة وأبراج الموجـة متناهيـة الصغـر التي هـي أسرع من سرعـة الضوء) لحفـظ ١ / ١٠٠٠ من الثانيـة! في اعتقادك كم ستكون نسبة المخاطرة/المكافأة بينما يحصلون على ٧٠٪ مـن مجموع حجم التـداول في سوق الأسهـم؟ أنا سوف أعطيك فكـرة. كانت شركة فيرتـو فاينانشيال، واحدة من أكبر شركات التواتـر العالي، على وشك طرح أسهمها للجمهـور، وهي العملية التي تتطلـب منها الكشف عن نموذج أعمالها ونسبة أرباحها. علـى مدى السنـوات الخمس الماضية، لم تخسر فيرتو أية أموال إلا بيوم واحد فقط! هـذا صحيح. يوم واحد من بين آلاف الأيام! وما المخاطرة التي تواجهها؟ الاستثمار في أجهزة الكمبيوتر الأسرع، على ما أعتقد.

عائد قليل مقابل الحماية من الخسارة

صديقـي وخبيـر صناديق التحوط "جيـه. كايل باس" اشتهر بتحويـل مبلغ ٣٠ مليون دولار إلـى ٢ مليـاري دولار في عامين فقـط. إن الحكمة التقليدية تقـول إنه بالتأكيد

قــام بمخاطــرة كبيرة للفوز بهــذا العائد الضخم. لكــن الأمر ليس كذلــك؛ فقد قام "كايــل" بمراهنة محسوبة جدًّا ضد فقاعة الإســكان التي كانت تنتشر بسرعة كالنار فــي الهشيــم. وكانت على وشــك الانفجار عاجــلاً وليس آجــلاً. أتذكر تلــك الأيام؟ عندمــا جذب الرهن العقــاري غير المؤهلين لشــراء كل ما يمكــن أن يضعوا أيديهم عليه. المقرضــون كانوا يصطفون لتقديم قروض لعلمهم أنــه يمكنهم جمعها وبيعها للمستثمريــن الذيــن لا يفهمونها حقًّا. وكان مــن السهل تمييز هــذه الفقاعة مادمت تنظــر إليها من الخارج. ولكن ذكاء "كايل"، الذي كشف عنه في حديثه في الجزء ٦، تمثــل في أنه خاطر فقط بـــ ٣ قروش مقابل كل دولار يرتفع سعــره. كيف لم يقدم إلا على مخاطر صغيرة لكنه جنى الكثير من الأرباح؟

عندمــا تحدثت مع "كايل" مؤخــرًا، شاركني تفاصيل فرصــة أخرى لم يكن فيها تناســق بيــن الخطر/ المكافأة. ما شــروط هذه الفرصة؟ كان لديــه ضمان ٩٥٪ من استثمــاره، ولكن عندمــا تطرح الشركة أسهمها للعامة، سترتفــع أسعارها بدون قيود (وسيتوقع عوائد ضخمة!). ولكن إذا ما تغيرت الأمور للأسوأ، فإنه سيخسر ٥٪ فقط.

"كايــل"، مثــل كل المستثمريــن العظماء، يأخــذ مخاطر صغيــرة للحصول على مكافآت كبيرة. **إن المخاطرة بدون توافر حماية في حالة هبوط أسعار السوق هي أسهل وصفة لحدوث كارثة.**

"كايل، كيف يمكنني أن أقوم بتوصيل هذه النقطة لقرائي؟".

"توني، سوف أخبرك كيف علمت اثنين من الصبية: لقد قمنا بشراء النيكل".

"مــاذا كان ذلك، كايل؟" قام الهاتف بمقاطعتهما "أقسم إنني سمعتك للتو تقول إنك اشتريت مجموعة من النيكل".

"ما سمعته صحيح. كنت أفكر وأنا أقوم بالاستحمام فى أحد الأيام، "أين يمكنني الحصول على عائد بلا مجازفة؟"".

إن معظــم الخبــراء لا يحلمــون حتــى بالتفكيــر فــي شــيء من هــذا القبيل. في أذهانهــم، "عائــد بــلا مجازفة" هــو نوع مــن التناقض اللفظــي. أما الخبــراء مثل "كايــل" فهــم يفكــرون بشــكل مختلــف عــن القطيــع. ومن خــلال تحــدي الحكمة التقليديــة، فإنه يبحث دائمًا عن الاستثمــارات الصغيرة التي ستعود عليه بمكافآت كبيــرة. إن خبيــر صناديق التحوط الشهير، صاحب واحــدة من أكبر الانتصارات في القرن الماضي، استخدم المال الذي حصل عليه بشق الأنفس لشراء...لشراء المال:

لقـد استثمر ٢ مليوني دولار في شراء مجموعة النيكل - ما يكفي لملء غرفة صغيرة. ولكن ماذا سيستفيد؟

رغـم أن قيمة النيـكل تتأرجح، وقت إجراء هـذه المقابلـة حدثني "كايل" قائلًا: "تونـي، إن نيـكل الولايـات المتحـدة تبلغ قيمتـه في حالـة صهره نحـو ٦,٨ سنتات اليـوم ". وهذا يعنـي أن الـ ٥ سنتات تسـاوي حقا ٦,٨ سنتـا [٣٦٪ أكثر] في قيمتها المعدنيـة الحقيقيـة". من الجنـون أن أفكر أننا نعيش في عالـم حيث تقوم الحكومة بإنفاق ما يقرب من ٩ سنتات في المجموع (بما في ذلك تكلفة المواد الخام وتكاليف التصنيـع) لصنع عملة قيمتها ٥ سنتات. أهناك مـن يلاحظ ذلك في كابيتول هيل؟ ومـن الواضـح أن هذا لن يستمر طويـلًا، ويومًا ما سوف يستيقـظ الكونجرس ويغير "المكونـات" التي يصنع منها النيـكل. وقال "ربما سيكون النيـكل القادم واحدًا من الصفيـح أو الصلب. لقد قاموا بالأمر ذاته مـع البنس، عندما أصبح النحاس مكلفًا للغايـة في بداية الثمانينيات". من ١٩٠٩-١٩٨٢، كان البنس يصنع من ٩٥٪ نحاسًا. اليـوم معظمـه يصنع مـن الزنك مع ٢,٥٪ فقـط من النحاس. اليـوم واحد من تلك البنسـات القديمـة تبلغ قيمته ٢ سنت! (هـذه ليست قيمته في حالـة صهره، هذا هو الثمـن الذي سيدفعه جامعو العملة!) وهذا عبارة عن ١٠٠٪ أكثر من قيمته الاسمية. إذا كنـت قـد استثمرت في البنسات منذ زمن طويل، كنـت قد ضاعفت أموالك بدون أي خطر، وكنت لن تضطر حتى لصهر البنسات!

أعترف بأن الأمر بدا غريبًا في البداية، ولكن "كايل" كان يتحدث بجدية حيث قل: "إذا استطعـت أن أسحب رصيدي النقدي بأكمله وأضغط على زر لتحويله إلى النيكل لقمـت بذلك على الفور"، ثم صـاح قائلًا: "لأنك حينها لن يكون لديك ما يدعو للقلق حـول مقدار المال الذي ستجنيه. فالنيكل سيظل دائمًا يساوى نيكل". وسوف يساوي رصيـده ٣٦٪ أكثر ـ ومثل البنس، من المحتمل أن يسـاوي ١٠٠٪ أكثر في المستقبل، بمجرد أن تقوم الحكومة بتقليل تكلفة تصنيع النيكل.

كان "كايـل" أكثـر مـن مجرد متحمـس؛ فلقد حدثني قائـلًا: **"من أيـن يمكنني الحصول أيضًا على عائد خالٍ من المخاطر تبلغ نسبته ستة وثلاثين في المائة!** وإذا مـا كنت مخطئًا، فسيظل لدي المبلغ الـذي بدأت به". بالتأكيد، إن صهر النيكل (حاليًّا) يعتبر عملًا غير قانوني، ولكن النقطة المهمة هي أنني" لن أحتاج إلى إذابته

لأنــه بمجرد أن يتم تغيير الطريقــة التي يصنعون النيكل بها، سيصبح النيكل القديم أكثر قيمة من قبل بسبب ندرته".

بالطبــع لست بحاجــة لقول إن صبيته فهمــوا الدرس وقاموا بشــراء صناديق من العملات وتخزينها بوحدات التخزين. الآن، هل يمكن أن تفكر قائلًا: "حسنًا، هذا أمر عظيــم بالنسبة لـ "كايل"، الذي لديه الملايين أو حتى المليارات التي يمكنه استثمار جــزء منها، ولكــن كيف يمكــن أن ينطبق هذا الكلام علــى أنا؟" بالطبــع لا يستطيع المستثمــرون العاديــون الحصول علــى المكســب دون مواجهة بعض الخســارة - أن يتمتعوا بحماية الأصول بالإضافة للاستفادة من ارتفاع سعر الأسهم.

فكر مرة ثانية.

إن مستــوى الإبــداع المالي الذي دفع التجار أصحاب التواتر العالي من كيان غير موجــود إلــى قوة مهيمنة في غضــون عشر سنــوات فقط قد أثر علــى مناطق أخرى مــن التمويل كذلك. وبعد انهيار عام ٢٠٠٨، عندما أعرض الناس عن الأسهم، قامت بعضــ العقــول المبتكرة جــدًا في أكبر البنوك فــي العالم بالتوصل إلــى طريقة لفعل المستحيــل: **السماح لي ولكم بالمشاركة في مكاسب سوق الأسهــم دون المخاطرة *بأي* من أصولنا!**

قبل أن تتجاهل هذه النقطة، دعني أخبرك بأنني أنا شخصيًا لدي وثيقة أصدرها ودعمهــا واحــد مــن أكبر البنوك فــي العالــم، وتمنحني هــذه الوثيقــة ١٠٠٪ حماية لأصولــي، وإذا مــا ارتفع السوق، أحصــل على قطعة كبيرة من مكاســب السوق ولكن إذا انهــارت السوق، أستعيد كل أموالي. أنا لا أعــرف عنك شيئًا، ولكن أنا سعيد جدًا للتخلــي عن نسبة من المكســب في مقابل حماية نفسي من الخسائر التي قد تواجهها محفظة الاستثمار الخاص بي.

هذا بالنسبة لي. لقد وصلنا إلى مرحلة في الولايات المتحدة؛ حيث يعتقد معظمنا أن الخيــار الوحيــد بالنسبة لنا كي تنمو ثروتنا ينطوي علــى اتخاذ مخاطر هائلة. إن الخيــار الوحيد المتاح لنا هو مواجهة تقلبــات سوق الأسهم. ونحن بطريقة ما نواسى أنفسنــا بحقيقة أن الجميع في قــارب واحد. حسنًا، خمن ماذا؟ هــذا ليس صحيحًا! لسنا جميعًا في القارب نفسه!

هنـاك الكثير من القـوارب الأكثر راحة على صفحة المياه لكنها ترسو في الميناء الآمـن المثل، بينما يواجه البعض العديد مـن المخاطر ويتعرض لتقلبات شديدة من سرعة المياه.

إذن مـن الذي يملك القوارب في الميناء؟ الخبـراء. الأثرياء. نسبة الـ ١٠٪ هؤلاء الذيـن ليسـوا على استعـداد للمضاربة بأمـوال حصلوا عليها بشـق الأنفس. ولكن لا تخطئ: يجب ألا تكون ضمن الـ ١٠٠, ٠٪ لتتبع نفس إستراتيجياتهم.

من لا يريد أخذ قطعة من الكعكة أيضًا؟

فـي عالم الاستثمـار، أخذ كعكتك وتناولهـا يعني كسب المال عندمـا تصعد السوق، وعـدم خسـارة أي مبلغ فـي حالة انخفاض السـوق. فنحن نركـب المصعد ونتجه به لأعلـى فقط. هذا المفهوم المثالي للغاية يمثل أهميـة كبرى؛ لذا قد خصصت قسمًا كامـلًا من هذا الكتاب إليه. لكن في الوقت الراهن فاتـح الشهية الجيزة أدناه صمم لطـرد الأفكار المتأصلة في ذهنك مسبقًا والتي تفيد بـأن كل أموالك يجب أن تحمل موجـات لا نهاية لها من التقلبات. وفيما يلي ثلاث إستراتيجيات مجربة (تم شرحها بمزيـد مـن التفصيل في الجزء ٥) لتحقيـق عائدات قوية مع التواجـد في مياه أكثر هدوءًا.

١. سندات بمعدلات فائدة متصاعدة. وهذه هي ربما واحدة من الأدوات الأكثر إثارة المتاحـة اليوم، ولكن، للأسف، نـادرًا ما تعرض لعامة النـاس لأن المستثمرين أصحـاب القيمة الصافية المرتفعة يتهافتون عليها ويفوزون بها.. لحسن الحظ، فـإن المستشـار المالي الموثوق به قادر علـى منح الأفراد سبيـلًا للوصول لهذه السندات حتى من دون مبالغ كبيرة من رأس المال الاستثماري؛ لذا أنصت.

السنـدات ذات الفائدة المتصاعدة هي مجرد قرض لأحد البنوك (وعادة أكبـر البنوك في العالـم). يصدر لك البنك سندًا في مقابـل إقراضه أموالك. فـي نهايـة الفتـرة الزمنيـة (وتسمـى أيضًـا المـدة)، يضمن لك البنـك دفع: استعـادة ١٠٠ ٪ مـن ودائعك أو نسبـة مئوية معينة من مكاسـب السوق (ناقص توزيعات الأرباح).

هذا صحيح. فسأحصل على *كل* أموالي إذا انخفضت السوق بداية من اليوم الذي أشتري فيه السندات، ولكن إذا كانت السوق ترتفع خلال الفترة المحددة،

هنـاك الكثير من القـوارب الأكثر راحة على صفحة المياه لكنها ترسو في الميناء الآمـن المثل، بينما يواجه البعض العديد مـن المخاطر ويتعرض لتقلبات شديدة من سرعة المياه.

إذن مـن الذي يملك القوارب في الميناء؟ الخبـراء. الأثرياء. نسبة الـ ١.٠٪ هؤلاء الذيـن ليسـوا على استعـداد للمضاربة بأمـوال حصلوا عليها بشـق الأنفس. ولكن لا تخطئ: يجب ألا تكون ضمن الـ ١٠٠, ٠٪ لتتبع نفس إستراتيجياتهم.

من لا يريد أخذ قطعة من الكعكة أيضًا؟

فـي عالم الاستثمـار، أخذ كعكتك وتناولهـا يعني كسب المال عندمـا تصعد السوق، وعـدم خسـارة أي مبلغ فـي حالة انخفاض السـوق. فنحن نركـب المصعد ونتجه به لأعلـى فقط. هذا المفهوم المثالي للغاية يمثل أهميـة كبرى؛ لذا قد خصصت قسمًا كامـلًا من هذا الكتاب إليه. لكن في الوقت الراهن فاتـح الشهية الجيزة أدناه صمم لطـرد الأفكار المتأصلة في ذهنك مسبقًا والتي تفيد بـأن كل أموالك يجب أن تحمل موجـات لا نهاية لها من التقلبات. وفيما يلي ثلاث إستراتيجيات مجربة (تم شرحها بمزيـد مـن التفصيل في الجزء ٥) لتحقيـق عائدات قوية مع التواجـد في مياه أكثر هدوءًا.

١. **سندات بمعدلات فائدة متصاعدة.** وهذه هي ربما واحدة من الأدوات الأكثر إثارة المتاحـة اليوم، ولكن، للأسف، نـادرًا ما تعرض لعامة النـاس لأن المستثمرين أصحـاب القيمة الصافية المرتفعة يتهافتون عليها ويفوزون بها.. لحسن الحظ، فـإن المستشـار المالي الموثوق به قادر علـى منح الأفراد سبيـلًا للوصول لهذه السندات حتى من دون مبالغ كبيرة من رأس المال الاستثماري؛ لذا أنصت.

السنـدات ذات الفائدة المتصاعدة هي مجرد قرض لأحد البنوك (وعادة أكبـر البنوك في العالـم). يصدر لك البنك سندًا في مقابـل إقراضه أموالك. فـي نهايـة الفتـرة الزمنيـة (وتسمـى أيضًـا المـدة)، يضمن لك البنـك دفع: استعـادة١٠٠ ٪ مـن ودائعك أو نسبـة مئوية معينة من مكاسـب السوق (ناقص توزيعات الأرباح).

هذا صحيح. فسأحصل على *كل* أموالي إذا انخفضت السوق بداية من اليوم الذي أشتري فيه السندات، ولكن إذا كانت السوق ترتفع خلال الفترة المحددة،

فسأحصـل على نسبة من الأربــاح. أطلق على هذه السنــدات مسمى "السلامة المنظمــة" وماذا عن الأرباح؟ أنا عادة لا أحصل على *كل* الأرباح؛ ولذلك عليك أن تســأل نفســك إذا كنــت على استعــداد للتخلي عــن جزء من الربــح لحماية أصولــك. كثيــر من الناس سيقولون نعم. هذه الحلــول تصبح قيمة بشكل خاص عندمــا تأتي إلى تلــك النقطة في حياتك، على مقربة من أو فــي أثناء التقاعد؛ حيــث لا تستطيع أن تتحمل أيــة خسائر كبيرة. عندما لا تستطيع تحمل عام آخر مثل عام ٢٠٠٨.

وبالنسبة للراغبين في اتخاذ مزيد من المخاطر، بعض السندات توفر مزيدًا من الربــح إذا كنت على استعداد لاتخاذ المزيد مــن المخاطر في حالة حدوث خســارة. على سبيل المثال، **هناك سنــد متوافر اليوم يعطيك ٢٥٪ حماية من الخســارة "وســادة هوائية،" من ثــم يجب أن تهبط الســوق لأكثر من ٢٥٪ كي تخســر أنــت. وفي المقابل نظرًا لتحمل المزيد مــن المخاطر، سوف تعطيك أكثر من ١٠٠٪ من الأرباح. وهناك سند متوافر في الوقت الحالي يقدم ١٤٠٪ مــن الأربــاح إذا كنت على استعداد لاستيعاب خسائر تتجاوز حدود الـ ٢٥٪؛ لذا إذا صعــد الســوق بنسبــة ١٠٪ خلال المدة المحددة، فســوف تحصل على ١٤٪ في المقابل.**

إذن مــا سلبيــات هذه السنــدات؟ أولًا، مستــوى جودة الضمــان يتوقف على مستــوى الضامــن؛ لذلك فمن المهــم أن تختار واحدًا من أقــوى / أكبر البنوك فــي العالم، بنكًا ذا ميزانية قوية جدا. (ملاحظــة: كان ليمان براذرز بنكًا قويًا جــدًا حتى انهار. هذا هو السبب في أن العديــد من الخبراء يستخدمون البنوك الكندية؛ لأنها تميل إلى أن تكون أقوى من الناحية المالية!).

ما التحدي المقبل؟ التوقيت الخاص بك يمكن أن يكون بعيدًا. دعونا نفترض أنكــم تملكون سنــدًا؛ مدته خمس سنوات، وخلال السنــوات الأربع الأولى، كانت السوق صاعدة. بالطبــع ستشعر بارتياح خلال هذه الفترة. ولكن إذا وقع انهيار الســوق في السنة الخامسة، سيظل بإمكانك الحصــول على أموالك، ولكنك لن تحصل على أي من تلك المكاسب. أنت أيضًا قد تكون لديك سيولة محدودة إذا احتجت لبيع هذا السند قبل نهاية المدة المحددة.

ومــن المهم أيضًــا أن نلاحظ أنه ليســت كل السنــدات متساوية. مثل جميع المنتجــات المالية، هنــاك إصدارات جيــدة وإصدارات سيئــة. معظم شركات

التجزئة الكبرى تبيع لك السندات التي تفرض عمولات كبيرة، تكلفة تأمين، ورسوم توزيعات. كل هذه النفقات سوف تخصم من أرباحك المحتملة. إن الحصول على السندات من خلال خبير ائتماني محترف (مستشار الاستثمار المعتمد) سيخلصك من تلك الرسوم. والتخلص من تلك الرسوم، سيرفع الأداء. المستشار المالي سيساعدك أيضًا علي التأكد من أنك تملك السند الأكثر فاعلية من ناحية الضرائب حيث إن شُعَب الضرائب يمكن أن تختلف.

٢. **شهادات الإيداع المرتبطة بسوق الأوراق المالية.** بدايةً: هذه ليست الشهادات الخاصة بجدك. في عالم اليوم وهذا العصر، مع انخفاض أسعار الفائدة، لا تستطيع شهادات الإيداع التقليدية مواكبة التضخم. وهذا جعلها تكتسب اسم "شهادات الوفاة" ككنية لأن القوة الشرائية الخاصة بك يتم قتلها ببطء. وأنا أكتب هذا الكتاب، تدفع الأسطوانة العادية ذات العام الواحد ٠,٢٣٪ (أو ٢٣ نقطة أساس). هل يمكنك أن تتخيل استثمار ١٠٠٠ دولار لمدة عام والحصول على عائد قدره ٢,٣٠ دولار؟ المستثمر العادي يسير إلى أحد البنوك وهو على استعداد لقبول ٢٣ نقطة أساس. لكن المستثمرين الأثرياء، المحترفين، سوف يضحكون ويرفضون ذلك رفضًا قاطعًا؛ فهذا المبلغ لا يكفي لشراء فنجان قهوة! أوه، وستظل مضطرًا لدفع الضرائب على هذا العائد الذي يبلغ ٢,٣٠ دولار ــ معدل ضريبة أعلى من ضريبة الدخل العادي (مقارنة بنسبة الضريبة الاستثمارية)، الذي هو أقل بكثير تاريخيًّا!

شهادات الإيداع التقليدية تعتبر مربحة جدًّا للبنوك لأنها يمكن أن تستدير وتقرض أموالك في مقابل ١٠ إلى ٢٠ ضعف سعر الفائدة التي يدفعونها لك. نسخة أخرى من اللعبة الخاصة بالمحترفين:

شهادات الإيداع المرتبطة بالسوق (ماركت لينكد سي ديز) مشابهة لسندات معدلات الفائدة المتصاعدة، ولكنها تشمل التأمين من شركة فيدرال ديبوزيت إنشورانس (FDIC). ها هي كيفية عملها.

شهادات الإيداع المرتبطة بالسوق، مثل الإصدارات التقليدية، تعطيك عائد مضمون صغيرًا (قسيمة) إذا كانت السوق ترتفع، ولكن يجب عليك أيضًا المشاركة في حالة الخسارة. ولكن إذا انخفضت السوق، تستعيد الاستثمار الخاص (بالإضافة إلى العائد الصغير الخاص بك)، فضلًا عن أنك لديك تأمين مؤسسة FDIC طوال الوقت. وبالمثل، يتم تقييد أموالك بمدة زمنية

تتراوح بين سنة واحدة أو سنتين (في حين أن السندات السابق ذكرها قد تطول مدتها إلى خمس وسبع سنوات). لأعطيك مثالاً من واقع الحياة، اليوم هناك شهادات إيداع تدفع سعر الفائدة نفسه بالضبط مثلها مثل الأسطوانات التقليدية (٢٨, ٠٪)، ولكنها أيضًا تسمح لك بالمشاركة في ما يصل إلى ٥٪ من مكاسب السوق. إذن حتى لو كان السوق وصلت إلى ٨٪ إجماليًا، ستحصل على ٥٪. في هذا المثال، ربحت أكثر من ٢٠ ضعف العائد الذي تحصل عليه من شهادات الإيداع التقليدية مع الحماية نفسها من FDIC! ولكن مرة أخرى، إذا انخفضت السوق فلن تخسر شيئًا. ضع في اعتبارك أن المعدلات تتغير باستمرار في هذا المجال. قد تكون المعدلات أكثر جاذبية في أوقات معينة مما كانت عليه في أوقات أخرى. في عام ٢٠٠٨، عندما كانت البنوك تكافح وتبحث عن ودائع، كان لديهم اتفاق رائع لم يقدر رفيقي وصديقي "أجاي جويتا"، وهو أيضًا مستشاري الاستثماري المعتمد، على رفضه. كان السند يتمتع بحماية ١٠٠٪ من الأصول مع التأمين من مؤسسة FDIC. وارتبطت القيمة بمحفظة متوازنة من الأسهم والسندات، وعندما تم الاتفاق فعليًا، قال إنه سيحصل على متوسط ٨٪ سنويًا بدون أية مخاطرة!

وعلى الرغم من ذلك، لا بد لي من تحذيركم مرة أخرى، أن عقد هذه الصفقات مباشرة مع البنوك غالبًا ما ينطوي على مجموعة من النفقات والرسوم. على العكس، عقد هذه الصفقات من خلال مستشار ائتماني سيزيل عادة جميع العمولات والرسوم التي قد تفرضها شركة التجزئة، وبالتالي فإن نسبة الأداء/المدة ستكون أفضل بالنسبة لك.

٣. **الدفعات المالية الثانوية ذات المؤشر الثابت.** اسمحوا لي أن أكون أول من يقول إن هناك الكثير من منتجات الدفعات المالية السنوية في السوق. ولكن من خلال بحثي ومقابلات مع بعض من كبار الخبراء في البلاد، اكتشفت أن هناك أنواعًا أخرى من هذه الدفعات يستخدمها المستثمرون المحنكون الآن كأداة أخرى للحصول على المكسب دون التضرر من الخسارة.

الدفعات المالية الثانوية ذات المؤشر الثابت هي نوع من الدفعات التي كانت موجودة منذ منتصف التسعينيات ولكن لم تشتهر إلا مؤخرًا. والدفعات المنظمة بشكل صحيح توفر الخصائص التالية:

- حماية ١٠٠٪ لرأس المال، تضمنها شركة التأمين؛ ولهذا يجب علينا اختيار شركة تأمين ذات تصنيف مرتفع وتاريخ طويل في الوفاء بالوعود - غالبًا لقرنٍ أو أكثر.
- المشاركة في الربح وعدم التأثر بالخسارة، مثل سندات معدلات الفائدة المتصاعدة وشهادات الإيداع المرتبطة بسوق الأوراق المالية، فإن هذه الدفعات المالية تسمح لك بالمشاركة عندما تذهب السوق صعودًا ولكن لا تخسر إذا ما انخفضت السوق. كل المكاسب تكون خاضعة للضريبة المؤجلة، أو إذا تم تملكها داخل نظام التقاعد الفردي روث، فلن تدفع الضرائب على العوائد.
- وأخيرًا، وربما الأهم من ذلك، بعض الدفعات المالية السنوية ذات المؤشر الثابت توفر القدرة على خلق تيار دخل سيكفيك مدى العمر. راتب مدى الحياة! فكر في هذا الاستثمار باعتباره معاشك الخاص. مقابل كل دولار تقوم بإيداعه، تضمن لك شركة التأمين دخلًا شهريًّا ثابتًا عندما تقرر أنك بحاجة إليه. تقوم شركات التأمين بهذا العمل بنجاح منذ ٢٠٠ سنة. سنبحث هذه الإستراتيجية بمزيد من التعمق في الجزء ٥.

تحذير

قبل أن ننتقل، اسمحوا لي بأن أكون واضحًا جدًّا بشأن نقطة واحدة: هذا لا يعني أن جميع الإصدارات من هذه المنتجات والإستراتيجيات تعتبر عظيمة. البعض يفرض رسومًا وعمولات عالية، رسومًا خفية، وهكذا. آخر شيء أريده هو أن يستغل مندوب مبيعات ما هذه الصفحات القليلة ليبيع لك شيئًا ما ليس في مصلحتك الخاصة. وعندما نتعمق في هذه الحلول في الجزء ٥، سوف أعطيك قائمة محددة من المخاطر التي يجب أن تتجنبها فضلًا عن قائمة بالأشياء التي تريد التأكد من أنك تحصل عليها عند استخدام هذه الحلول.

أنت تحصل على ما تسمح لنفسك بالحصول عليه

الهدف من هذا الفصل هو لفت انتباهك للطرق التي ستمكنك من الحصول على كعكتك وأكلها أيضًا. أحيانًا، عندما تتحمل المياه المتقطعة لفترة طويلة، تبدأ في

الاعتقاد أنه لا يوجد خيار آخر. وتسمى هذه النزعة بـ "العجز المكتسب". لكن أصحاب الخبرة لا يفكرون بهذه الطريقة. بداية من "بافيت" وحتى "برانسون"، جميعهم يبحثون عن فرصة لا تتساوى فيها نسبة المخاطر/ المكافأة. المستثمرون المحنكون ليسوا عاجزين، ولا أنت. في كل مجال من مجالات الحياة، أنت تحصل على ما تسمح لنفسك بالحصول عليه. وقد حان الوقت لرفع مستوى طموحاتك.

مدى التقدم الذي أحرزناه

لقد أحرزنا بعض التقدم المهم! دعونا نلخص الخرافات التي قمنا بدحضها والحقائق التي قمنا بكشفها حتى الآن:

- لقد تعلمنا أنه لا أحد يتفوق على السوق (باستثناء قلة)! وباستخدام صناديق المؤشر منخفضة التكلفة التي تحاكي السوق، يمكننا أن نتفوق على ٩٦٪ من صناديق الاستثمار وعلى العديد من صناديق التحوط. مرحبًا بكم في مقدمة مجموعة الأداء!
- بما أن صناديق الاستثمار التي تختار الأسهم تفرض علينا رسومًا عالية للغاية (أكثر من ٣٪ في المتوسط)، يمكننا أن نخفض رسوم استثمارنا بنسبة ٨٠٪ أو حتى ٩٠٪. هكذا سيتضاعف حجم أموالك عند التقاعد أو سيقلل عدد السنوات التي سوف تستغرقها للوصول إلى الاستقلال المالي. دعونا نفكر في ذلك لثانية واحدة!
- لقد تعلمنا الفرق بين الجزار واختصاصي التغذية - بين الوسيط والمستشار المالي الموثوق به. ونحن نعرف الآن إلى أين نذهب للحصول على المشورة الصادقة (التي قد تكون أيضًا معفاة من الضرائب).
- تعلمنا كيفية خفض رسوم خطة التقاعد من خلال استخدام سبل منخفضة التكلفة. يمكنك أن ترى الخطة الخاصة بك عن طريق استخدام أول مدقق رسوم في هذا المجال، ومرة ثانية، مدخرات التكاليف هذه سوف تتراكم وتضاف إلى رصيد حسابنا وتعيد المال مرة أخرى في جيب أسرتنا. (لأصحاب الأعمال، أظهرنا كيف يمكنك الالتزام بالقانون والحد من المسئولية الخاصة بك).
- تعرفنا على خطة روث للتقاعد وكيف يمكننا حماية أنفسنا من ارتفاع الضرائب عن طريق دفع الضرائب اليوم وعدم دفعها مرة أخرى أبدًا (على الأرباح أو السحب).

- علمنــا أن الصنـاديـق ذات التاريخ المستهدف ليست مكلفة فقـط ولكن أيضًا قد تكون أكثـر عدوانيــة أو تقلبًــا ممــا كنــت تعتقــد. وإذا كنت ترغب فــي استخــدام صناديق الاستثمــار ذات التاريخ المستهدف، فإنه يجب أن تلتــزم بمزود منخفض التكلفة مثل فانجارد. وفي وقت لاحق، سوف تتعلم أيضًا كيفية توزيع الأصول الخاصة بك بدلًا من الدفع لصناديق الاستثمار ذات التاريخ المستهدف لتفعل ذلك نيابة عنك.
- تعلمنا أن الدفعات المالية السنوية المتغيرة هي تطور لمنتج مالي يبلغ من العمر ٢٠٠٠ عــام، ولكــن هنـاك دفعات تقليدية (ثابتة) أخرى توفر مــا لا يوفره أي منتج آخر وهو: دخل مضمون مدى الحياة!
- وأخيرًا، تعلمنا أن الثروة من دون مخاطر هي أمر محتمل. بالتأكيد، هناك خطر في كل شــيء، ولكننا أدركنا أن بعض السبل سوف تسمح لنا بالمشاركة بالربح عندما تذهب السوق صعودًا، ولن نخسر رأس مالنا عندما تهبط السوق.

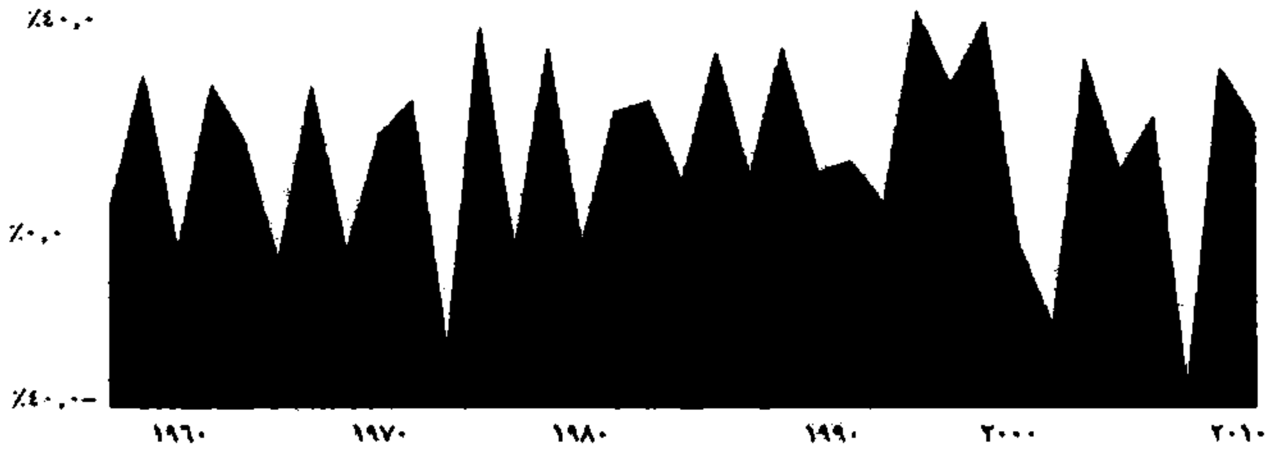
هل بدأت عيناك في التفتح؟ وهل تمت إزالة العصابة؟ كيف ستكون حياتك مختلفة الآن بعــد أن عرفــت الحقيقة؟ تحطيم هــذه الخرافات هو الأســاس لخلق الاستقلال المالي الحقيقي. أنا أريد منك أن ترى وتسمع، وتشعر، وتعلم *أن اللعبة يمكن كسبها*. إذا كانــت هذه الخرافات مثيرة للقلق، فــلا بأس! لقد كانت كذلك بالنسبة لي عندما اكتشفــت الحقيقــة. دعهــا تدفعك إلــى الأمام لجعــل الاستقلال المالــي ضرورة في حياتك، ولإعلان أنك لن تسمح لأحد باستغلالك مرة أخرى.

سنتحــدث عن ذلك بالتفصيل ونحظى ببعض المتعة في الجزء ٣. في هذا الجزء سنحــول أحلامنا إلى واقع من خلال وضع خطة قابلــة للتنفيذ ومثيرة. وإذا كان هذا لا يحــدث بسرعة كافيــة بالنسبة لك، فسوف نظهر لك كيفيــة تسريع العملية وجعلها أقرب إلى مستقبلك.

ولكــن أولًا، يجب القضــاء تمامًا على الخرافــة الأخيرة. ولكــن خلافًا للخرافات الأخرى، إنها ليست واحدة قد باعها لك شخص آخر. إنها القصة التي بعتها لنفسك. إنهــا الخرافــة أو الأكذوبة التي منعتك من اتخــاذ أي إجراء في الماضي. حان الوقت لتحقيــق إنجــاز ما! دعونــا نحطم قيودكم من خــلال اكتشاف الأكاذيــب التي نقولها لأنفسنا.

يمكن "لمخطط كهربائية قلب السوق" هذا أن يودي بحياتكم !!

عائدات مؤشر إس آند بي ٥٠٠ ®السنوية (١٩٦٠-٢٠١٠)



مدى التغيير بالنسبة المئوية في مؤشر إس آند بي ٥٠٠ على مدار ٥٠ عامًا

الفصل ٢-٧

الخُرَافة رقم ٧:
"الأكاذيب التي نقنع أنفسنا بها"

اسع وراء الحقيقة وستجد سبيلًا.

ـ فرانك سلوتر

حسنًا لنكن واقعيين هنا. لقد انتهينا من مناقشة خرافات التسويق والاستثمار التي تم الترويج لها على مدار السنين، والتي تكلفنا الكثير، وتعود بالنفع على المؤسسات الكبيرة. ويقيني أنك ربما تكون صدمت بتلك الحقائق ولكنك الآن تشعر بالقوة. فأنت تعلم الآن ما عليك تجنبه وما عليك فعله لتحقيق النجاح.

ولكن مازالت هناك خرافة أخيرة علينا مناقشتها. الخرافة التي تقول إن السبب وراء عدم نجاحنا، عدم إنجازنا، عدم تطورنا، هو شخص ما أو شيء ما خارج نطاق سيطرتنا. أو الاعتقاد البديل الذي يقول إننا نفتقر إلى ما يؤهلنا إلى إتقان هذا الجزء من حياتنا. ولكن ها هي الحقيقة بين يديك: **الشيء البديهي الذي قد يعوق معظمنا ويمنعنا من تحقيق تقدم ملموس في حياتنا ليس القيود التي يفرضها الآخر علينا، بل أفكارنا ومفاهيمنا المقيدة التي تحد من قدرتنا.** بصرف النظر عن مقدار نجاحنا كبشر، بغض النظر عن مدى ثرائنا شخصيًّا، ومهنيًّا، وروحانيًّا، وعاطفيًّا، فهناك دائمًا مستوى آخر. وللوصول له علينا أن نتحرى الصدق مع أنفسنا. نكون صادقين فيما يتعلق بمخاوفنا اللاواعية. ماذا أقصد؟

كل فرد يهاب الفشل بنسبة معينة؛ في بعض الأحيان انتابنا جميعًا شعور بالخوف من أننا ربما لم نبذل قصارى جهدنا. حتى عندما نعرف ما يجب القيام به، قد نهاب من تنفيذ خططنا. ونتيجة لذلك، بدلًا من مواجهة المخاوف الطبيعية لدينا، ماذا نفعل؟ نخترع القصص. قصصًا بشأن لم لا نستطيع أن نكون حيث نريد.

لمـاذا لا نتمتـع بالـذكاء الكافي، لِمَ لَمْ نحقـق نجاحًا كافيًا، لماذا لـم نتمتع برشاقة أكثر، لماذا لم نكن أغنياء، لماذا لم يقع أحدهم في حبنا أو لماذا لم نقع في الحب. فدائمًا ما تتعلق قصصنا بقوة خارجة عن سيطرتنا، أو بافتقارنا إلى بعض المواهب أو القـدرات الطبيعية. ولكن الموهبة والمهارة همـا عنصران أساسيان للنجاح الذي يمكـن أن يحققـه أي شخص ملتزم حقًّا بهدفـه. فالمهارات يمكـن اكتسابها عندما تتحرر من القيـود الذهنية التي تحاصرك وتصف لك مدى صعوبة أو استحالة إتقان شيء ما.

لقـد اتخـذت أهم قـرار مالي في حياتـك من خلال تحديـد النسبـة التي سوف تدخرهـا من راتبك لتأسيس صندوق استقلالك، مـن ثم يمكنك الاستفادة القصوى من هذا القرار وصنع آلة النقود التي ستجعلك تجني الأموال وأنت نائم مطمئن. ولقد استفضنا في عرضـ خرافات التسويق التي كان من شأنها الإيقاع بك خلال رحلتك. إذن مـاذا تبقـى؟ آخر ما يقف في طريقنا في كثير مـن الأحيان هو قصتنا، وقيودنا، ومخاوفنـا. العقبة النهائية التي علينا مواجهتها هي أنفسنا. لهذا السبب، كان شغفي - لمدة ٣٨ عامًا - هو مساعدة الناس للتغلب على ما يعوقهم - ساعدتهم على ترك ما هم عليه والذهاب إلى حيث يريدون أن يكونوا. ***لقد كرست حياتي بأكملها لمساعدة الناس على القيام بإنجازات معينة***. وبصراحة، بينما يعتقد الكثير من الناس أن هذه الخطـوة معقـدة؛ اكتشفت أن هناك ثلاثة عناصر تشكل الفـارق بين النجاح والفشل علـى المـدى البعيد - بين مـا إذا كنت ستظل مكانك، أم ستمضـي قُدُمًا. بين ما إذا كنـت ستختلق الأعذار بشأن افتقارك لتلك الإمكانـات أم أنك ستستمتع بالحياة التي تستحقها.

إنجازات باهرة

إذن مـا الإنجازات؟ **الإنجاز هو أن تستطيع فعل مـا اعتقدت أنه مستحيل** - عندما لا تتحـدث فقط عن شيء ما، بـل تتخذ الإجراءات اللازمة لجعله واقعًا. عندما تتخذ خطوة لتغير عالمك حقًّا وتطوره.

غالبًا ما يكون الغضب الذي يعترينا أو الإحباط أو التوتر هو العامل المثير للإنجاز. في لحظة ما نحطم قيودنا: تلك هي المرحلة التي نقول فيها لأنفسنا: "كفى لم يعد بوسعي ذلك". أو يأتينا الإلهام: حيث نلتقي شخصًا يلهمنا ويجعلنا نرى كيف يمكن أن تكون الحياة أكبر من ذلك بكثير، أكبر مما حلمنا. حين نلتقي بشخص يستمتع بحياته طولاً وعرضًا، لديه علاقات رائعة، يتمتع بالرشاقة أو مستقل ماديًّا، ومن ثم نتخذ قرارًا قائلا: "أنا لا أقل عنه أي شيء إنني ذكي مثله تمامًا. ومن ثم سأجد وسيلة لتحقيق ذلك". ما كان مقبولاً قبل هذه النقطة سيكون مرفوضًا. لقد تحررت من قيودك ولن ترجع خطوة للوراء. يمكنك القيام بأمور رائعة حقًّا عندما تقرر رسم مسارك، والالتزام بهدف جديد، ووضع معايير مختلفة.

يقول معظم الناس: "استغرق الأمر مني عشر سنوات لإجراء هذا التغيير". لكنهم في الحقيقة لم يستغرقوا عشر سنوات للقيام بهذا الإنجاز؛ فالتحول الحقيقي يحدث في لحظة. لربما استغرق الأمر منك عشر سنوات *لتصل إلى النقطة التي أصبحت مستعدًّا عندها*، أو منفتحًا على أمور جديدة، أو ربما حتى متحمسًا. لكننا لدينا جميعًا إنجازات في حياتنا، وقد حدثت تلك الإنجازات في لحظة واحدة. نصارع مع شيء ما لسنوات - سواء وظيفة أو مهنة أو وزن رغبنا فيه أو علاقة. نكون في حالة مزرية حتى يأتي علينا يوم ما وننطلق فجأة، "هذا كل شيء".

"أحبك!".

"أستسلم!".

"أنا هنا".

"لنبدأ!".

الآن في غضون يوم أو ساعة، في تلك اللحظة حياتك كلها ستتغير وإلى الأبد.

هل استمررت يومًا في علاقة لفترة طويلة، رغم عدم شعورك بالسعادة، وإدراكك أن الطرف الآخر لا يشعر أيضًا بالسعادة؟ بالطبع وصلت لمرحلة شعرت فيها بعدم القدرة على الاحتمال، بيد أن الخوف من المجهول، والتغيير، والوحدة، منعك من تحريك ساكن؛ فالخوف من الخسارة والشك منعاك من اتخاذ فعل يرضيك، ومن ثم استسلمت.

مهما كانت صراعاتك الحالية، فأنا على يقين بأنك حققت إنجازًا ما في مرحلة من حياتك. توقف للحظة وفكر في واحد من إنجازاتك. ما هو الشيء الذي ظللت تصارع معه يوميًّا، أو أسبوعيًّا، أو شهريًّا، أو لسنوات، أو حتى لعقود أو أكثر، حتى

فاض بك الأمر وقررت كسر قيودك؟ هل أصابك سهم الإلهام - أو هل ضقت ذرعًا - بما يكفي ليدفعك لاتخاذ قرار حقيقي لتغيير هذا المجال مرة واحدة وإلى الأبد! ومن ثم اتخذت إجراءات كبيرة وفورية لإجراء تغيير. وقمت بهذا التغيير بالفعل. فمثلًا أقلعت أخيرًا عن التدخين، أو تركت العمل الذي يجعلك بائسًا، وبدأت عملك التجاري الخاص. أو ربما قد قررت أخيرًا البدء في ممارسة الرياضة وتغيير جسمك أو اتخذت قرارًا لإنهاء هذه العلاقة الفاشلة.

أريدك أن تتذكر دومًا هذا الإنجاز. تتذكر أنه كان هناك أوقات بدا فيها التغيير مستحيلًا *لكنك* تغيرت - فعلت المستحيل. لديك القدرة على تغيير كل شيء في حياتك. مهما طال الزمن يمكنك تغيير كل شيء في لحظة، لحظة القرار الحقيقي، القرار الذي تلتزم به. هذا يعد إنجازًا وهناك المزيد من الإنجازات في انتظارك.

الخطوات الثلاث اللازمة لتحقيق إنجازات في حياتك

هناك ثلاث خطوات لتحقيق إنجازات: ثلاثة عوامل قوى يمكنها، جنبًا إلى جنب، تغيير أي وجه بحياتك تمامًا. أي عامل وحده قد يعمل، ولكن إن اجتمعت الثلاثة معًا يمكنك بكل تأكيد تغيير أي وجه في حياتك وقلبه رأسًا على عقب.

ما أكبر ثلاثة تحديات يواجهها الأمريكيون؟ ما المجالات الثلاثة التي تظهر مرارًا وتكرارًا مسببةً الآلام في حياة الناس؟ مواردنا المالية، وعلاقاتنا، وأجسادنا. كم تعرف من الأشخاص الذين يصارعون مع المال، أو الذين لا يستطيعون الادخار، أو الذين لا يجنون ما يكفي من المال، أو الذين ينفقون أكثر من المطلوب، أو الذين لا يعرفون إلى أية جهة سيجرفهم مستقبلهم المهني؟! وماذا عن العلاقات؟ الرجال والنساء، نحن مختلفون عن بعض تمامًا - إن لم نفهم بعضنا البعض؛ قد يتطلب الأمر الكثير من الجهد للحفاظ على العلاقات بيننا، ولفهم متطلبات واحتياجات بعضنا البعض، ولنتواصل بطريقة ودودة وداعمة. ثم هناك أجسادنا. نعيش في زمن حيث ترتفع معدلات السمنة بشكل ملحوظ في العالم الغربي. في الولايات المتحدة، ما يقرب من سبعة من بين كل عشرة أمريكيين يعانون زيادة الوزن (يتم تعريفهم من قبل مراكز التحكم في الأمراض والوقاية منها بأنهم من يمتلكون مؤشر كتلة جسم مقداره من ٢٥,٠ - ٢٩,٩) أو السمنة (مؤشر كتلة الجسم مقداره من ٣٠,٠

أو أكثر). وأصبح لدينا صرع دائم لنحافظ على اللياقة البدنية ونتمتع بالصحة، وأصبحت هذه المشكلة أزمة في جميع أنحاء العالم نظرًا لأن الدول النامية تبنت بعض أنماط الحياة وأنماط الأكل الخاصة بنا.

لماذا طرحت كل هذه النقاط السابقة؟ ما مدى تأثير العلاقات والعادات الغذائية غير الصحية على قدرتك على تحقيق استقلالك المالي؟ حسنًا، إذا أردت تحقيق إنجاز في أي من المجالات التي ذكرتها سواء جسدك، أو علاقاتك، أو موضوع هذا الكتاب - الأموال - فيجب عليك التركيز على ثلاثة أمور. وهم ثلاثة أمور بمثابة ركيزة للنجاح في أي أمر أردت النجاح فيه. **إذا أردت تغيير حياتك، بتغيير إستراتيجيتك، وتغيير قصتك، وتغيير *حالتك*.** لنبدأ *بالإستراتيجية*؛ لأنها النقطة الفاصلة التي يبدأ بها أي فرد رغب في التغيير.

الإستراتيجية الصحيحة

إذا كنت تطلع وتقرأ هذا الكتاب الآن، فأنت في رحلة البحث عن إجابات، عن إستراتيجيات لتتولى السيطرة على أموالك وتؤمن مستقبلك المالي. هدفي في الحياة هو البحث عن إستراتيجيات لتحسين كل مجال من مجالات حياتنا. قضيت الثمانية والثلاثين عامًا الماضية في التركيز على إيجاد إستراتيجيات وأدوات لتحسين حياتنا. أصبحت ناجحًا وأثرت في أكثر من ٥٠ مليون شخص في مائة دولة *لأنني* لدي شغف عظيم للبحث عن إستراتيجيات بسيطة من شأنها تحقيق إنجازات في حياتنا سواء على مستوى علاقتنا، أو حياتنا المادية، أو حياتنا المهنية، أو عملنا التجاري الصغير المتنامي، سواء فكريًّا أو جسديًّا أو روحانيًّا.

لطالما اعتقدت أن أفضل وسيلة للحصول على نتيجة ما، أسرع وسيلة، هي العثور على شخص نجح فعلًا في تحقيق الإنجاز الذي تسعى أنت لتحقيقه وتتعلم منه وتحاكي كل تصرفاته. إذا كنت تعرف شخصًا كان يعاني زيادة الوزن لكنه تمكن من الحصول على جسم رياضي وصحي فعليك بمحاكاة هذا الشخص.. هل لديك صديق كان يعاني دومًا علاقات فاشلة لكنه ينعم الآن بعلاقة زواج ناجحة يسودها الحب؟ عليك بالاقتداء به. هل التقيت *شخصًا* بدأ من الصفر وطور ثروته وكبرها خلال الوقت؟ تعلم من هذه الإستراتيجيات! هؤلاء الأشخاص لم يكونوا محظوظين؛ ببساطة قد نجحوا في فعل أمور مختلفة عن تلك التي تفعلها في هذا المجال من حياتك.

قضيت حياتي كلها صائدًا لنجاحات الأفراد؛ لذا لإيجاد إستراتيجية آتت ثمارها، اذهب إلى الأفضل. أولئك الذين حققوا نتائج ونجاحات فعلية على المدى الطويل. وإذا كنت تتبع إستراتيجياتهم - إذا زرعت البذور نفسها التي زرعوها، فاستعد لجني الثمار ذاتها. هذا هو جوهر ما أعنيه عندما أقول: "*هناك دائمًا دليل على النجاح*". وهذا الكتاب الذي بين يديك مليء بأفضل إستراتيجيات النجاح.

الشيء الآخر الذي تستطيع الإستراتيجية الصحيحة القيام به هو توفير أكثر المصادر أهمية بالنسبة لك: الوقت. إذا بدأت *بخطة مثبت صحتها - الإستراتيجية الصحيحة* - يمكنك فعليًّا تحويل عقود من النضال إلى أيام مليئة بالنجاح. بهذه الطريقة ستتجنب الإحباط الذي ينتج عن تعلم أمر لأول عن طريق المحاولة والخطأ. بدلًا من ذلك يمكنك الحصول على النتائج في غضون أيام، بدلًا من سنوات، من خلال التعلم من الأشخاص الذين حققوا النجاح بالفعل. لماذا تخترع العجلة وهي مخترعة بالفعل؟

إذن الآن يظهر في الأفق سؤال عن قوة الإستراتيجية. إذا كنت تقرأ هذا الكتاب، فسيكون بين يديك أفضل إستراتيجيات مالية موجودة في العالم اليوم. أعدك بذلك؛ لأنها ليست إستراتيجياتي، بل هي إستراتيجيات أفضل المستثمرين في التاريخ. ولكن بقدر شغفي بالإستراتيجيات أعلم جيدًا أنها وحدها لا تكفي.

لم لا؟ هناك تحديان مهمان يقفان في طريق الاعتقاد بأن الإستراتيجية وحدها تستطيع تغيير حياتك. أولًا، في كثير من الأحيان يتمسك البعض بإستراتيجية *خاطئة*، والتي حتمًا تؤدي إلى خيبة الأمل. مثال: تحاول فقدان الوزن عن طريق تناول ٥٠٠ سعر حراري في اليوم؛ فهذه الإستراتيجية لا يمكن أن تستمر دائمًا. أو مثل اعتقادك أنك ستصبح من الأثرياء في غمضة عين فقط بشرائك سهمًا عالي القيمة، احتمال يصعب حدوثه.

أين يذهب معظم الناس لتعلم الإستراتيجية؟ أين نبحث عن المشورة والتوجيه؟ في كثير من الأحيان نلجأ لأشخاص فاشلين في المجال الذي نريد تطويره! كم عدد المرات التي يحصل فيها الفرد على نصيحة بشأن علاقته من صديقه الذي يعاني علاقة غير ناجحة؟ أو على نصيحة فيما يتعلق باللياقة البدنية من صديق يعاني وزنه، أيضًا؟ كم شخصًا سمع هذه العبارة "إننا لا نستطيع تغيير جسدنا"؟ لماذا يسمعون هذه الرسالة؟ لأنهم محاطون بعائلة وأصدقاء يعانون المشكلة ذاتها؛ لا يتمتعون

باللياقة البدنية. وينطبق الشيء نفسه للحصول على المشورة المالية. فإذا بحثت عن مشورة من شخص فشل في تحقيق ثروة فهذه كارثة في حد ذاتها. وأنت بهذه الطريقة تعزز الاعتقاد بأنه ما من سبيل للنجاح. وبالطبع هذا ليس بصحيح، كل ما هنالك أن هذه الإستراتيجيات لن تجدي.

مهما كانت الإستراتيجيات رائعة، فعليك النظر إلى النتائج.

ـ وينستون تشرتشل

قوة القصة

دعونا نعد إلى أكبر تحدياتنا: علاقاتنا، أجسادنا، ومواردنا المالية. في كل من هذه المجالات، نتعثر بسبب واحد من هذه الأسباب الثلاثة. أولًا، كما ذكرنا أعلاه، أننا نفتقر إلى الإستراتيجية الصحيحة. جميعنا التقينا بنماذج لزوجين حيث لا يتواصل الزوج مع الزوجة في حين أن الزوجة لا تتوقف مطلقًا عن الكلام. لا يستطيع أي منهما تفهم احتياجات الطرف الآخر، فضلًا عن تلبية هذه الاحتياجات. وماذا عن الصديق الذي يتبع حمية ضعيفة باستمرار أو يبحث دائمًا عن وسيلة سحرية ليكون فاحش الثراء ـ مقنعًا نفسه بأنه بدون هذه الطريقة لن يتمكن أبدًا من تحقيق الاستقلال المالي. بدون الإستراتيجية الصحيحة، ستفشل. وعندما تفشل، ستخترع قصة واهية: "*لن تشعر زوجتي أبدًا بالرضا*"، "*أنا لن أنقص الوزن يومًا*"، "*الأشخاص الوحيدون الذين يكسبون المال هم الذين يملكون المال بالفعل*". تلك القصص التي تثبط الهمة ستعرقلنا وتمنعنا من إيجاد الإستراتيجيات الصحيحة، أو حتى إذا كان لدينا الإستراتيجيات المناسبة، ستحول بيننا وبين تنفيذها.

هل تعرف أي شخص من هذا النوع؟ شخص إذا وضعت أمام عينيه الخيار الأمثل سيظل يقول لك: "هذا لا يمكن أن ينجح لأن ... "، سيعرض عليك أكثر من مليون سبب ولن تفرغ جعبته. إذن إذا كانت الإستراتيجيات الصحيحة أمام أعيننا، لماذا لا يستخدمها أحد؟ لماذا لم يحققوا أهدافهم بعد؟ لماذا يكون من الصعب الحفاظ على علاقة عاطفية ناجحة أو المحافظة على وزنك الرشيق؟ ٧٠٪ من الأمريكيين يعانون الوزن الزائد لأن إستراتيجية الرشاقة واللياقة البدنية تبدو معقدة؟ هل المعلومات

ولكـن النـاس الذين يقومـون بالتغيير، الذين ينجزون أمورهـم، الذين ينجحون، ويتغيرون، ويتطـورون، ويتعلمون، يأخذون إستراتيجيتهـم ويربطون بينها وبين قصة جديـدة: قصة التمكيـن، قصة مفادها "يمكننـي وسوف أقوم بذلـك"، بدلًا من" لا أستطيع ولن أقدم على ذلك". هكذا تتغير القصة من قصة مثبطة للعزيمة إلى قصة التمكيـن:" أنا لن أكون واحدًا من الكثيريـن الذين لا يمكنهم فعل ذلك، وسوف أكون واحدًا من القلة الذين يفعلون ما يريدون".

مـر عليَّ وقت كنت أعانـي زيادة الوزن بمقدار ٣٨ رطـلًا، وكانت قصتي، "أعاني زيـادة في الوزن بسبـب كبر حجم عظامي ليس أكثر" وهذه حقيقة. لكنني كنت بدينًا أيضًـا. يمكن أن تكون القصص المثبطة صحيحة، ولكـن إذا كانت لن تساعدنا، إذا كانـت ستمنعنا من أن نحظى بالحياة التي ننشدها ونستحقها، ففي هذه الحالة علينا تغييرها. لقد كان لدينا جميعنا قصص سيئة في حياتنا.

أنا لا أكسب بما فيه الكفاية.

لا أستطيع ادخار المزيد.

لن أقرأ أبدًا. أنا أواجه صعوبة في القراءة.

صديقـي السير "ريتشارد برانسـون"، رئيس مجلـس إدارة إمبراطورية فيرجن، يعانـي عسـر القراءة، ولكن هذه المشكلة لم تؤثر على حياتـه بأي شكل من الأشكال. لمـاذا؟ لأن فكرته أو قصته عـن عسر القراءة كانت مشجعـة، وليست مثبطة للهمة. لـم تكـن قصته تتمثل فـي: "لن أقرأ أبدًا"، بـل كان مفادها: "أعانـي عسر القراءة، لذلـك لابـد لي مـن العمل بجد لجعـل كل شيء يحـدث وسوف أفعل ذلـك". يمكنك استخـدام قصتـك، أو السماح لهـا باستخدامك. وكل شخص لديـه قصة تمكين إذا كان يريـد العثور عليها. عندما تغير قصتك، يصبح من السهل العثور على الخطأ في حياتـك مثلما من السهل العثور علـى ما هو صحيح. إذا كانت علاقتك لا تنجح، تقول لنفسـك إن الأشخاص المناسبين لـم يعد لهم وجود، أو إنك مثالـي للغاية لتجد من يناسـب شخصيتك. هناك دائمًا قصة، أليس كذلك؟ القصص تتحكم في عواطفنا، والعواطف هي التي تحرك سلوكنا وأفعالنا.

اسمـح لي بأن أطرح عليـك سؤالًا: هل تقلق بشأن المـال؟ هل قلقك هذا يجعلك مستيقظًـا طـوال الليـل، ويسبب لـك الاضطراب بخصوص راتبك القـادم، وقسط سيارتـك، ورسـوم التعليم الجامعـي الخاصة بأبنائك، ومـا إذا كان سيكون لديك ما يكفـي من المال لتأخذ قـرارًا بالتقاعد؟ ما شكل الإجهاد المالـي الخاص بك ؟ وفقًا

للمعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين ٤٤٪ من الأمريكيين، ما يقرب من نصفنا، يعانون "مستويات عالية" من الضغوط المالية. هل فكرت يومًا في قرارة نفسك قائلًا: "كل هذا التوتر قد يقتلني"؟

حذرت "كيلي ماكجونيجال"، وهي أستاذة علم نفس الصحة في جامعة ستانفورد، من مخاطر التوتر المستمر لمدة عشر سنوات كاملة قبل أن تدرك أنه ربما كانت نصيحتها، وليس التوتر نفسه، هي التي سترسل الناس إلى قبورهم بشكل أسرع. "أنا أحول الحافز [التوتر] الذي يمكنه تقوية الفرد إلى مصدر للمرض". من خلال حدوث طفرة في طريقة تفكيرها، وبعض الأبحاث الجديدة والقوية، غيرت "ماكجونيجال" رأيها تمامًا.

هكذا تبنت الرأي الذي ينص على أن التوتر قد يكون مجرد صديقنا. تمامًا مثلما تضغط على العضلات لجعلها أقوى (عن طريق رفع الأوزان أو الجري)، يمكن أن يتسبب الضغط النفسي والتوتر في جعلنا أقوى بدنيًّا ونفسيًّا أيضًا. تسلط "ماكجونيجال" الضوء الآن على بحث جديد يؤكد أنه عند تغيير رأيك حول الإجهاد أو التوتر، يمكنك فعليًّا تغيير رد الفعل الجسدي نحوه. في دراسة استمرت ثماني سنوات، واجه البالغون الذين تعرضوا "للكثير من التوتر" والذين آمنوا بأن هذا التوتر يمثل ضررًا على صحتهم زيادة قدرها ٤٣٪ في احتمالية مواجهتهم لخطر الموت. (وبالطبع هذه الحقيقة سببت لي نوعًا من التوتر) ومع ذلك، **فإن الأشخاص الذين عانوا القدر نفسه من التوتر ولكنهم لم يعتبروه ضارًا بالنسبة لهم لم يتأثروا بأي شكل من الأشكال!** تقول "ماكجونيجال" إن العلامات الجسدية الدالة على التوتر (زيادة ضربات القلب، سرعة التنفس، زيادة نسبة العرق) ليست بالضرورة أدلة مادية على القلق أو علامات تدل على أننا لا نتكيف مع الضغط. بدلًا من ذلك، يمكننا أن نفسر هذه الأمور على أنها إشارة لكون جسدنا ينشط ويعدنا لمواجهة التحدي القادم. **خلاصة القول لقد أثبت العلم الآن أن الطريقة التي تنظر بها للإجهاد تمثل أهمية كبرى ـ القصة التي تربط بينها وبين توترك. عندما تقول لنفسك إن التوتر مفيد لك وليس ضارًا، فهذا يعني الفرق بين نوبة قلبية ناجمة عن الإجهاد في الخمسين من العمر والعيش بصحة جيدة حتى تبلغ التسعينيات.**

النجاح هو خياري الوحيد، والفشل ليس كذلك.

ـ أغنية Lose Yourself ، امينيم

إذن مـا القصـة التي كنـت تسردها لنفسك عـن المال؟ ما الـذي يمنعك من تحقيق الأحـلام الماليـة الخاصة بـك؟ هل تقـول لنفسك إنه مـن السابق لأوانـه البدء في الادخـار؟ أو إن الأوان قد فات للبدء في إعادة بناء الاستثمارات الخاصة بك؟ أو إنك لا تربـح مـا يكفي من المال لتدخر منه جـزءًا جانبًا؟ أو أن النظـام يعمل ضدك فما الـذي يجعلك تقدم علـى المحاولة؟ ربما تكون قصتك هـي: "إن الحكومة قد أثقلتنا بالديون، والنظام المالي في حالة من الفوضى"، أو "أنا لا أجيد التعامل مع الأرقام". إليك هذا النبأ العظيم: ليس من الضروري أن تكون كذلك! إذا كان لديك هاتف وآلة حاسبة أو يمكنك تحميل التطبيق الخاص بنا على هاتفك، أو يمكنك الإجابة عن ستة أسئلـة بسيطة عـن المكان الذي أنت فيـه اليوم، وأين تريد أن تذهـب، وما أنت على استعـداد للقيـام به للحصول على خطة مالية، عندئـذ ستفهم بوضوح كيف يمكن أن تكون مستقلًا من الناحية المالية.

ربما تكون قصتك هي "تكوين الثروة يحتاج إلى المال". واحدة من أول الأشخاص الذيـن شاركتهـم نسخـة مبكرة من هـذا الكتـاب كان لديهـا اعتقاد أساسـي مفاده "لـن أنعم بالاستقـلال المالي ما لم تكن لـدي وسيلة لكسب الكثير مـن المال. يمكن للأشخاص الذين يبدأون بالكثير من المال جمع الملايين، ولكن هذا الكلام لا ينطبق عليَّ". بعد أن قرأت الفصل المتعلق ببناء آلة المال الخاصة بك مع "ثيودور جونسون" الـذي لم يجن قـط أكثر من ١٤٠٠٠ دولار سنويًا، ومع ذلك حـول هذا الرقم إلى ٧٠٠ مليون دولار على مدار حياته - ألقت بقصتها من النافذة. "ثيودور" لم يكن محظوظًا. كل ما هنالك أنه استخدم نظامًا بسيطًا، النظام نفسه الذي أنت على وشك تعلمه.

وهـا هـي قصتهـا الجديدة، وقد تكـون قصتك أنـت أيضًـا: "إذا استطعت فقط باستخدام نظام الفائدة المركبة هذا، فسأتمكن من تكوين الكثير من المال، ويمكنني أن أذهـب حيثما أريـد، وأعيش كيفما أريد، ويمكنني أن أحظى بالاستقلال المالي. لا توجد حدود ما عدا تلك التي أفرضها على نفسي".

أحـد أهـم إنجازاتي المالية قد حـدث بسبب تغيير مهم في القصـة. نظرًا لأنني نشـأت كشخص فقير، دائمًا ما كنت أربـط بين نقص المال والألم الذي يشعر به كل فرد في الأسرة؛ لذا أقسمت في وقت مبكر أنني لن أنجب حتى أتمتع بالنجاح المالي. أقسمـت أننـي يومًا ما سأكون ناجحًـا جدًا ماليًا حتى لا تواجه عائلتـي مطلقًا أيًا من الـذل والإحباط والألم الذي عشته بطفولتي بسبب عـدم القدرة على دفع الفواتير أو توفير الطعام.

وقـد وفيت بقسمي هـذا. بحلول الوقت الذي كان عمري فيه ١٨ عامًا، كنت أكسب ١٠٠٠٠ دولار فـي الشهـر، والـذي بدا في ذلك الوقـت مبلغًا ضخمًا مـن المال. وهو لا يـزال كذلـك حتى الآن. كنت متشوقـًا للغاية، ركضت إلـى أصدقائي من مجتمعي، الشبـاب الذين نشـأت فقيرًا بينهـم وقلت: "دعونـا نذهب لنحتفل: دعونـا نطر إلى مصـر ونسابق الجمال بين الأهرامات". لقد كان هذا الحلم يراودني منذ كنت صبيًّا صغيـرًا. والآن يمكنني مشاركة هذا الحلم مـع أصدقائي. ولكن الاستجابة كانت غير متوقعة بالنسبة لي: "تمهل قليلًا أيها الثري". مستوى الازدراء الذي حصلت عليه من شباب فكرت أنهم أصدقائي أثر فيَّ للغاية. لم أكن أتباهى بأموالي. أنا ببساطة أردت مشاركـة ثروتي مـع أصدقائي، وخلق تجربـة مغامرة حقيقية. لكننـي اضطررت إلى إعـادة تقييـم الموقف. ومن ثم خلقت قصة جديدة: اعتقـاد مفاده أنك قد تبلي بلاء حسنًا، ولكن عليك أن تفيد غيرك وإلا فسينتقدك الآخرون. إذا اكتفيت بتحقيق تقدم من الناحية المالية لن يعجب الناس بك.

لذا لسنوات، أبليت بلاء حسنًا في حياتي وعملي، ولكن دخلي لم يَنْمُ بشكل كبير. حتـى وصلت إلـى نقطة تحول، مرحلة في حياتـي فكرت فيها قائلًا: "هـذا أمر مثير للسخريـة. إذا كان بإمكانـي تطوير مستوى ذكائي، هل يجـب أن أفعل ذلك؟" وكانت الإجابـة: "بالطبـع! إذا كان بإمكاني تجربة المزيد وتقديـم المزيد من الحب، هل يجب أن أفعل ذلك؟ بالطبع! إذا كان بإمكاني توسيع قدرتي على العطاء، هل يجب أن أفعل ذلك؟ بالطبع. إذا كان بإمكاني كسب المزيد وتوسيع الثروة المالية الخاصة بي، هل يجب أن أفعل ذلك ؟ وكان الجواب: "بالطبع!" لأول مرة، شعرت بنوع من التردد. لماذا بدا التوسع في كل منطقة أخرى من حياتي طبيعيًا، ولكن عندما وصلت المسألة إلى المال، فجأة بدا الأمر مختلفًا؟ لماذا؟ هذا أمر غير مفهوم.

ولكننـي عرفت الحقيقـة. كنت أشعر بخوف عميق وغير واع مـن أن الناس سوف تصـدر أحكامًا ضدي لأنني قد توسعت فـي هذا المجال أيضًا. أردت إرضاء الجميع، أردت أن أكـون محبوبًـا بشـدة لدرجة أنني لا شعوريًّـا لم أجعل النجـاح المالي أمرًا خاطئًا فحسب، بل دمرت أيضا نجاحي الشخصـي. مثل الكثير من الناس، قلت لنفسي إن المال ليس شيئًا روحانيًّا. يا له من أمر جنوني! أي شخص يصبح من الأثرياء حقا يعـرف الحقيقة - الطريقة الوحيـدة لتصبح ثريًّا، وتظل من الأثرياء، هي العثور على سبيـل لبـذل المزيد من الجهد لصالح الآخرين في أي مجـال يقدره الناس حقًّا. إذا أصبحـت نعمة في حياة الناس الآخرين، ستحظى أنت أيضًا بالكثير من النعم. المال

هو نعمة واحدة فقط من تلك النعم، ولكنه يظل نعمة. إنه ببساطة شكل آخر من أشكال الاستقلال والوفرة.

المال ليس أكثر من انعكاس لإبداعك، لقدرتك على التركيز، ولقدرتك على إضافة قيمة والحصول على عائد. إذا كنت تستطيع إيجاد وسيلة لخلق قيمة، أي إضافة قيمة لعدد هائل من الناس، ستكون لديك فرصة للحصول على كمية هائلة من الوفرة الاقتصادية في حياتك.

كان لابد أن أصل إلى هذا الحد حيث شعرت بالتعب من العيش بهذه الطريقة ورأيت عبثية محاولة التكيف مع الوضع. تتمثل الحقيقة في الآتي: إذا كنت تبلي بلاء حسنًا من الناحية المالية، فقد ينظر إليك كفرد بفئة الـ "١٪". في حياتي، كطفل، كان الانضمام لفئة الـ ١٪ حلمًا. لقد جئت من فئة الـ ٩٩٪، وأنا فقط لم أكن على استعداد للبقاء هكذا. ولكن البقاء ضمن هذه الفئة حتى ولو لفترة لم يكن اختيارًا صحيحًا. قررت أنني تعبت من إلقاء اللوم على الآخرين جراء عدم إحرازي أي تقدم مالي. وأصبح من اللازم التخلص من قصتي المتعلقة بالحدود المالية. سأظل أحب الآخرين، لكنني لن أقضي حياتي في محاولة إرضائهم وخاصة مع العلم أنه لإرضائهم يجب أن أظل صغيرًا. لا أعتقد في قلبي أننا خلقنا لهذا السبب. وقد حان الوقت بالنسبة لي لإيجاد وسيلة لكسب المزيد مع السعي في الوقت ذاته لتقديم المزيد، والمساهمة بالمزيد، وتقديم المزيد من الحب وتنمية قدراتي العقلية والعاطفية والروحانية.

مع هذا التحول في المعتقد، فجأة ـــ عندما كان واضحًا أن الانتصار على هذا المجال ليس حاجة مرغوبة بل *ضرورة*، بالإضافة إلى مجالات العلاقات الحياتية ـــ بدأت الإستراتيجيات تظهر أمامي. ربما كانت موجودة طوال الوقت، ولكن بسبب توجهي العقلي، لم أرها من قبل. يتغير عالمك كله عندما تغير قصتك.

غيِّر قصتك، وستتغير حياتك. تخلص من قصة القيود، واعتنق قصة الحقيقة. وكل شيء سيتغير. أستطيع أن أقول لك: عند التخلص من قصص القيود، واتخاذ إجراءات واسعة النطاق، والعثور على الإستراتيجيات التي تعمل، فإن النتائج التي يمكن أن تصل إليها ستكون مبهرة حقًّا.

اسمحوا لي بأن أقدم لكم مثالًا أخيرًا واحدًا. هناك صديقة عزيزة عليَّ، "جولي". وهي كاتبة سيناريو ناجحة تحصل على أعلى سعر مقابل عملها، ولكن لم يبد قط أنها ستقدر على تحقيق أي تقدم مالي في حياتها. وبحلول الوقت الذي بلغت فيه

هـــي وزوجها الخمسينيات، كان لديهم رهن عقــاري متواضع على منزل لطيف، ولكن فقـط حوالي ١٠٠٠٠٠ دولار في حساب التقاعد الفردي، وهذا مبلغ أقل بكثير مما قد يحتاجـون إليه للتقاعد. وتم استثمار أموالهم في صنـدوق استثمار مشترك "مسئول اجتماعيًّا" يفرض رسومًا عالية ويأكل معظم عوائدهما.

أراد زوج "جولـي"، "كولـن"، أن يستثمر بشكل أكثر قـوة، ولكن "جولي" لم تكن حتـى تتحدث معه عن المـوارد المالية. أخبرته بأنها تكـره وول ستريت وكل ما ترمز له. في الواقع، فكرة المال ككل كانت تجعلها تشعر بعدم الارتياح. بالنسبة لها، المال هو الشر.

ولكـن بعد ذلك حدث تطـور هائل. حضرت "جولي" ندوة لـي تحمل عنوان Un-leash the Power Within؛ حيـث نستخـدم قوة الإستراتيجيـة، والقصة، وتغيير حالـة عقلك، وجسدك، ومشاعرك لخلق إنجـازات في كل مجال من مجالات الحياة. هـذه الندوة كانت مكثفة: استخدمت الموسيقى، الحركة الديناميكية، وروح الدعابة، ومجموعة كبيرة من الأدوات الأخرى لوضع الجمهور في حالة من الحماس – وفي مثل هذه الأوقات تحدث الإنجازات.

هـدف "جولـي" فـي نهاية هـذا الأسبوع تَمَثَّلَ في تغييـر حياتها الماليـة تمامًا. كيـف فعلت ذلـك؟ أولًا، اعترفت بأن هنـاك شيئًا ما لابـد أن يتغير، وإلا فستواجه هي و"كولين" سنـوات مؤلمة حقًّا. وأخيرًا أدركت أن معتقداتها السلبية حول المال تخلق ألمًـا مستمـرًّا في زواجها ومستقبلهـا، وسألت نفسها، "من أيـن تنبع هذه القصة؟" وبعـد ذلك قامـت "جولي" بشيء مهم حقًّا: حفرت في أعماقهـا وسألت نفسها: "هل هـذا ما أؤمن به حقًّا؟ نحن لم نولد باعتقـاد مفاده أن المال يمثل خيرًا أو شرًّا. فمن أين يأتي هذا الاعتقاد؟".

ولـم يكن عليهـا الذهاب بعيدًا جدًّا للعثـور على الجـواب. كلا والديها نشأ خلال فتـرة الكساد الكبير. والدتها لم تحصـل على فرصة للذهاب إلى الكلية رغم تفوقها. بـدلًا من ذلك، عملـت كموظفة متجر بمبلـغ ٩ دولارات في الأسبوع، ولـم تجرؤ على الشكـوى من انخفاض الأجـور أو ساعات العمل الطويلة. نشـأت "جولي" وهي تسمع تلـك القصص مـرارًا وتكرارًا: كيف يستغـل الأغنياء الفقراء، وكيـف دمرت البنوك والسماسـرة فـي وول ستريت الاقتصاد، وكيـف لا يمكن الثقة بسـوق الأسهم. لذلك خلقـت "جولى تلك الفكـرة" بذهنها: "لو أصبحت مستثمرة ثريـة، سأكون شخصية سيئة، ولن تحبني أمي".

أدركت "جولي" أن القصة التي كانت تخبر بها نفسها عن شرور الثروة لم تكن قصتها أولًا وأخيرًا، كانت قصة والدتها. "المال هو أصل كل الشرور"، كان هذا شعار والدتها، وليس شعارها. هذا الإدراك هز كيانها. لقد حررتها الحقيقة، وفقدت هذه الكلمات سيطرتها عليها. (في الواقع، عندما فكرت قليلًا، وجدت أن "المال ليس هو أصل كل الشرور"، ولكن" *حب المال*" وتقديمه على كل شيء - الحب، والعلاقات، والمساهمة - هو وصفة لكارثة مؤكدة).

لقد كان تحولًا مدهشًا. بمجرد أن تخلصت "جولي" من قصتها المقيدة، تمكنت من الجلوس مع زوجها لأول مرة للحديث عن مواردهم المالية. وشعر الزوج بسعادة غامرة لأنه يمكنهما الآن أن يكونا شريكين في استعادة السيطرة على الحياة المالية. تخيل كم هو صعب أن تجمع ثروة عندما يكون الاعتقاد الأساسي الخاص بك هو أن المال يمثل الشر. لقد تخلصا من صندوق الاستثمار المشترك ذي التكلفة العالية، وَنَقَلَا حساب التقاعد الفردي لمحفظة متنوعة من صناديق المؤشرات بفانجارد. ثم وضعا خطة مالية طويلة الأجل، مثل تلك التي ستطلع عليها على مدار هذا الكتاب، ليتمكنا في النهاية من تحقيق الاستقلال المالي.

جولي وكولن غَيَّرا قصتهما. وماذا حدث؟ تعلما كيف يلعبان اللعبة ويفوزان، تعلما كيفية خلق دخل يستمر مدى الحياة - تمامًا مثل ما ستفعل في الفصل ٥ -٢ تعلم كل من جولي وكولن كيفية إضافة مبلغ قيمته من ١٥٠٠٠٠ دولار، إلى ٢٥٠٠٠٠ دولار فقط عن طريق الخروج من تلك الصناديق المشتركة باهظة الثمن. والآن أصبحت هناك سنوات عظيمة بانتظارهما.

تذكر أنك تعرف الجواب، والسر بسيط للغاية: غَيِّر قصتك، تتغير حياتك. تخلص من قصة القيود، واعتنق قصة الحقيقة، عندئذ يمكنك القيام بأي شيء.

حالتك

من الصعب تغيير قصتك عندما تكون في حالة اضطراب. إذا كنت تشعر بغضب شديد، فلن تعتقد أن "الحياة جميلة!". هل سبق لك أن شعرت بالغضب تجاه شخص ما، وفجأة تذكرت كل فعل سيئ قام به هذا الشخص لإثارة غضبك أو إزعاجك؟ عندما تنتابك حالة من الغضب، فإنها تنبه الجزء الموجود بمخك، والذي يعمل على دعمها، وسريعًا ما تظهر القصة التي تبقيك في حالة الغضب هذه.

على النقيض من ذلك، إذا كنت قد وقعت في أي وقت مضى في الحب، هل يمكنك أن تذكر كيف بدا العالم؟ لقد بدا كأنك تنظر إليه من عدسة وردية اللون: كل شيء كان رائعًا، أليس كذلك؟ فالموظفون الأغبياء لم يسببوا لك أي إزعاج؛ والرضع دائمو البكاء بدوا غاية في اللطف. هكذا تغير الحالة الإيجابية منظورك - قصتك.

حالتك العقلية والعاطفية تلون تصورك وإدراكك لكل شيء في حياتك. عندما أعمل مع أي شخص - من الرياضيين على مستوى عالمي وحتى المديرين التنفيذيين ذوي النفوذ - أبدأ بتغيير حالته أولًا. هناك جزء منك، عندما يتم تشغيله، يمكن أن يجعل أي شيء يحدث. ولكن عندما يتم إيقافه، فإن العالم ينتهي. أنت تعرف ما أتحدث عنه، أليس كذلك؟ أنت تعرف عندما تكون في موقف معين، وتسير الأمور على أكمل وجه دون أن تحتاج حتى لمجرد التفكير في وضعك؟ تسدد ضربة التنس. تتحدث في الاجتماع بكل ما هو صواب أو تنهي مفاوضاتك بالوصول للنتائج التي أردتها. من ناحية أخرى، مررنا جميعًا بما هو عكس ذلك: لم نتمكن من تذكر عنوان بيتنا، اسم مضيفنا على العشاء، أو تهجئة كلمة ما. أطلق على هذا مسمى حالة البلاهة. ولكن بعد بضع دقائق، تنتهي المشكلة: تتذكر الجواب لأنك تصبح في حالة مختلفة.

الغرض من هذا الكتاب ليس محاولة تعليمك كيفية تغيير حالتك؛ فهذا هو أساس الكثير من كتبي الأخرى وبرامجي وندواتي. لكن وباختصار يمكن القول إنه يمكنك فورًا وبشكل جذري تغيير شعورك (وليس مجرد تمني أن تشعر بمزيد من الراحة) عن طريق تعلم أنه من خلال تغيير جسمك أولًا، يمكنك تغيير عقلك.

أقوم بتدريس العديد من الطرق لخلق تغيير فوري في حالتك، ولكن واحدة من أبسط الطرق هي تغيير ما أسميه علم وظائف الأعضاء الخاصة بك. يمكنك تغيير الطريقة التي تفكر بها من خلال تغيير الطريقة التي تتحرك وتتنفس بها. ينشأ الشعور بسبب الحركة. العمل الضخم هو علاج الخوف. فكر في ذلك، الخوف متعلق بالبدن. فأنت تشعر به في فمك، في جسمك، في معدتك. وكذلك الشجاعة، ويمكنك الانتقال من الخوف للشجاعة في غضون مللي ثانية إذا تعلمت القيام بتغييرات جذرية في الطريقة التي تتحرك، وتتنفس، وتتحدث بها، في الطريقة التي تستخدم بها جسدك. لقد استعملت هذه الأفكار لما يقرب من أربعة عقود لتغيير مسار بعض من أعظم الرياضيين في العالم، والتجار الماليين، وكبار رجال الأعمال والسياسيين. في العام الماضي، قامت جامعة هارفارد بدراسة علمية أثبتت صحة هذا النهج.

عرضت عالمة علم النفس الاجتماعي والأستاذة في جامعة هارفارد "إيمي كادي" "تقنية جديدة" في مؤتمر تيد الشهير عام ٢٠١٠ عندما طلبت من الجمهور تغيير وضعهم لمدة دقيقتين. أظهرت الأبحاث التي قامت بها "كادي" أن مجرد اتخاذ "وضعية جسد تنم عن السلطة" (تخيل المرأة المعجزة وهي تقف بحزم ؛ أو الرجل في مكتبك المتكئ على كرسيه، مشبكًا يديه وراء رأسه، أعتقد أنك تعرف هذا الشخص) يتسبب في زيادة هرمون التستوستيرون (هرمون هيمنة) بنسبة ٢٠٪، وفي خفض هرمون الكورتيزول (هرمون الإجهاد الرئيسي) بنسبة ٢٥٪. تأثير هذا التغيير الكيميائي الحيوي يغير على الفور من استعدادكم لمواجهة المخاوف وتحمل المخاطر. كل ذلك في غضون دقيقتين تقوم فيهما بتغيير وضعية جسمك. في دراسة "كادي"، صرح ٨٦٪ من هؤلاء الذين يتخذون وضعية السيطرة بأنهم يشعرون بقدرة أكبر على اغتنام الفرص.. ولكن عندما طلب من المجموعة الثانية من المتطوعين الوقوف أو الجلوس في أوضاع أكثر سلبية دقيقتين، مع عقد الذراعين والساقين، *انخفضت* مستويات هرمون التستوستيرون لديهم بنسبة ١٠٪، وارتفع هرمون التوتر بنسبة ١٥٪. ونسبة قليلة من هؤلاء الرجال والنساء، ٦٠٪ فقط، تصرفت بحزم. تذكر، هذه لم تكن مجرد تغيرات نفسية ولكن تغيرات كيميائية حيوية، تغيرات هرمونية. ما قمت بتعليمه على مدار ٣٨ عامًا وما علم كل طلابي أنه صحيح من خلال التجربة الحقيقية ثبتت صحته اليوم على يد العلم. ماذا يعني هذا؟ هذا يعني، في الأساس، أنك أنت الصخرة. عليك أن تسير بفخر، وتستعد للمواجهة، وتقوم بالمجازفات اللازمة لتغيير عالمك. تمضي دقيقتين في اتخاذ وضعية جسد معينة يمكن أن تتسببا في تغييرات تحث عقلك ليكون حازمًا واثقًا أو متوترًا. إن أجسادنا قادرة على تغيير عقولنا.

كان هناك وقت في حياتي عانيت فيه زيادة الوزن والاكتئاب، وكنت أقيم في شقة في مدينة البندقية، كاليفورنيا، وأمضي الوقت أحدق إلى الشقة التي لا أثاث بها والاستماع إلى تسجيلات "نيل دايموند". مشهد مخيف جدًا، أليس كذلك؟ وفي يوم ما زارني صديق لم يرني منذ فترة طويلة. نظر إلي وقال: "يا رجل، ماذا حدث لك؟". وفي هذه اللحظة قررت تغيير الواقع.

لذلك ارتديت حذائي وأمسكت بجهاز التسجيل الخاص بي. (نعم، أنا قديم بما فيه الكفاية لأمتلك مثل هذه الأجهزة) وفي تلك الأيام، كان عليك أن تكون ملتزمًا بالموسيقى الخاصة بك: يجب أن يكون لديك ألبوم واحد للاستماع إليه، وليس

١٠٠٠٠ أغنية للاختيار من بينها. وبدأت أستمع لرفقة الروك الأسطورية **Heart**، لأغنية "باراكودا"، وسمحت للإيقاع أن يلهمني. بدأت الركض عاقدًا العزم على الجري بأقصى سرعة ممكنة، ولن أتوقف حتى أنزف دمًا.

أنا متأكد من أنه كان مشهدًا مرحًا، وذلك نظرا للـ ٣٨ رطلًا زيادة في وزني ودهون بطني التي كانت تتحرك بينما أركض. عندما كنت لا أقدر على تنفس ولو جزء ضئيل من الهواء، كنت أنهار على الشاطئ وأمسك مجلة كنت قد أحضرتها معي. وفي تلك الحالة من القناعة المطلقة والعزم والابتهاج، والإرهاق، جلست وكتبت كل شيء لن أسمح بوجوده بعد الآن في حياتي. شكل جسدي، شعوري بالكسل، طبيعة علاقاتي، ومواردي المالية المتعثرة. وبعد ذلك كتبت ما أصبحت ملتزمًا الآن بإيجاده في حياتي، وفي هذه الحالة من قمة النشاط والحماس، شعرت بأنني بالتأكيد سأعثر على طريقي.

مع وجود حالة قوية بما فيه الكفاية، سوف تقوم بتطوير قصة قوية. قصتي كانت: *"هذا ينتهي هنا والآن. حياتي الجديدة ستبدأ اليوم"*. وقد عنيت ذلك بكل ذرة في كياني. اكتشفت أنه عندما تغير حالتك وقصتك، تجد أو تخلق الإستراتيجية الصحيحة للحصول على ما أنت ملتزم به تمامًا. **هذه هي الطريقة التي تقوم بها بإنجاز حقيقي لحالة جديدة حقيقية مع قصة جديدة وإستراتيجية أثبتت جدواها.**

خسرت نحو ١٣ رطلًا على مدار الـ ٣٠ يومًا التالية، ونحو ٣٨ رطلًا إجماليًّا في أقل من ستة أسابيع. كنت مهووسًا في التزاماتي. وضعت معيارًا جديدًا في ذلك اليوم بشأن من أنا وما أريد أن أكون عليه. لم أرجع إلى هذا الوزن منذ ذاك اليوم.

وبعد أقل من عام، أصبحت أكسب أكثر من مليون دولار سنويًّا وقد كنت قديمًا لا يتعدى دخلي السنوي ٣٨٠٠٠ دولار. وكانت هذه نقلة كبيرة لم أكن أتخيلها يومًا. الأهم من ذلك، أنني استعدت لياقتي النفسية والجسدية، قوتين تستطيعان حقًّا تغيير حياة أي شخص. إن التصميم والإيمان والشجاعة كانت هي القوة الكامنة التي بدأت تدفعني لتحقيق هذا التقدم الكبير.

يمكن أن تكون الإستراتيجيات العظيمة محيطة بك ولكنها ستكون غير مرئية لك إلا إذا وضعت نفسك في حالة من القوة والعزم والتمكين. حالة ستجعلك تخلق المعتقدات والقصص التي تستطيع فعلها، والتي تستطيع الالتزام بها تلقائيًّا. من خلال حالتك وقصتك معًا، لن تعثر على الإستراتيجيات التي تعمل فقط، بل ستنفذها

وتستمتع بالنتائج التي ترغب فيها وتستحقها. هل تعيرني انتباهك؟ إذا كان هناك أي مجال في مجالات حياتك لا تشعر بالسعادة فيه أو تشعر بأنه أقل مستوى مما ترغب، فاعلم أنه قد حان الوقت لتغيير واحد أو أكثر من هذه العناصر.

تذكر: أننا نحصل على ما نسمح لأنفسنا بالحصول عليه؛ لذا توقف عن قبول الأعذار بينك وبين نفسك، أو أفكار الماضي المقيدة، أو الحالات التي تنم عن الخوف. استخدم جسدك كأداة لتصبح في حالة من البهجة والعزم والالتزام. واجه صعوباتك متيقنًا أن الصعوبات التي تواجهك مثلها مثل المطبات الصناعية في طريق أحلامك. ومن هذه المرحلة، عندما تتخذ إجراء ضخمًا - من خلال إستراتيجية فعالة ومثبتة - ستعيد كتابة تاريخك من جديد.

فقد حان الوقت لتتخلف عن باقي القطيع وتصبح أحد الأشخاص الفريدة. واحد ضمن هؤلاء القلائل الذين يتحكمون في قدراتهم المالية وكل مجال من مجالات الحياة. يبدأ الكثيرون بتطلعات عالية، ولكن تنتهي بهم الحال إلى الاستكانة والرضا بأقل من قدراتهم؛ فهم يسمحون للإحباط، أن يتسلل إلى نفوسهم ويسيطر عليها. فمن المؤكد أنك ستشعر بالإحباط خاصة إذا أقدمت على القيام بشيء غاية في الصعوبة. **ولكن اجعل الإحباط دافعًا لك لإيجاد مزيد من الإجابات، تحكم في إحباطك.** تعلم من فشلك ونفذ ما تعلمته وسيكون النجاح هديتك.

إذن في المرة القادمة عند معرفة الأسباب وراء عدم قدرتك على فعل أمر ما، عندما تعلم جيدًا في قرارة نفسك أن روحك حرة ليس لها قيود، فلا تهتم لمخاوفك وشكوكك واضرب بها عرض الحائط. غير حالتك. غير تركيزك. ارجع للحقيقة وتمسك بها. غير منهجك وَاسْعَ وراء ما تريده حقًّا.

حسنًا خذ نفسًا عميقًا. أو اصرخ بما فيك من قوة. استعد، تقدم، انطلق. الآن بعد دحض الخرافات السبع واختفائها من طريقك؛ فقد حان الوقت للانتقال للخطوة الثالثة من الخطوات السبعة المبسطة لتحقيق استقلالك المالي. سنجعل اللعبة لعبة رابحة *بتحقيق رقم محدد يعكس حلمك المالي الذي طالما حلمت به*. من ثم سنضع خطة ونطورها ونجد سبلًا لتسريع خطاها حتى نستطيع تحقيق استقلالنا المالي في أقرب وقت أكثر مما قد تخيل.

الجزء ٣

ما ثمن أحلامك؟

اجعل اللعبة قابلة للفوز

الفصل ٣-١

ما ثمن أحلامك؟

اجعل اللعبة قابلة للفوز

"كل البشر يحلمون، ولكن بدرجات متفاوتة".

- تي.اي. لورنس

عـادة ما أفتتـح محاضراتي بسؤال: "مـا ثمن تحقيق أحلامـك؟" وأدعو الحاضرين للوقوف والتحدث معي عن تكلفة الأمر بالنسبة لهم حتى ينعموا بالأمان أو الاستقلالية أو الحريـة الماليـة. لكننـي أجد أن معظمهـم ليست لديه أدنى فكـرة عن ذلك؛ فقد تسمـع في القاعة بعض الهمهمات والمشـاورات، ولربما ترتفع بعض الأيدي للإجابة. وفـي المئات مـن المحاضـرات بحضور مئـات الآلاف مـن المشاركين مـن مختلف التخصصات، سمعتُ كل رقم قد تتخيله.

إذن دعني أسألك بشكل شخصي الآن: كم *ستحتاج* من المال لكي تنعم بالأمان أو الاستقلالية أو الحرية المالية؟ أعطني أي رقم عفوي، ولا يتوجب هنا أن تكون إجابتك صحيحة أو حتى منطقية. أهو مليون دولار؟ ٥ ملايين؟ ٥٠٠ مليون؟ انتظر ثانية وأصغِ لإحساسك الداخلي، واكتب الرقم إما على هامش هذا الكتاب أو في تطبيق إلكتروني أو على قصاصة ورق. ومن المهم أن تكتبه؛ لأن الكتابة توثقه وتجعله حقيقيًّا.

هل انتهيت من الأمر؟ ستعرف عما قريب أهمية هذه الخطوة الأولى.

الآن، بنـاءً على خبرتـي أعتقد أنك إن كنتَ مثل معظم النـاس سيبدو هذا الرقم ضخمًا في نظرك حاليًّا، أليس كذلك؟ حسنًا، استمر في القراءة لأننا سنُجري بعض التماريـن السهلة التـي ستساعدك على ترويض هذا الرقم. وأعـدك بأنك ستكتشف أنـه بالإمـكان تقليص هذا الرقم ليغـدو أصغر بكثير مما تتصور. **فـي الواقع ستجد أن هناك أكثر من "رقم سحري"؛ لأن لدينا خمسة *مستويات* مختلفة من الأحلام المالية التي ستحررك.** وبغض النظر عما إذا كنت في مستهل الطريق أم على وشك

التقاعـد، عمـا إذا كانت ميزانيتك ثابتة أم ضعيفة، أضمن لك أن واحدًا أو اثنين من تلـك الأحـلام على الأقل ستصبح فـي متناول يدك. ولكن كيف؟ يبـدأ الحل بفهم ما تحتاج إليه فعلًا.

منـذ فترة قريبـة، في ندوة خلال أحد برامجي المتطـورة، وقف أمامنا رجل كان يجلس في الصف الأخير ليخبرنا عن ثمن حلمه. تحدث بكل ثقة قائلًا: "مليار دولار".

عمت القاعة موجة من العبارات الدالة على التعجب، هذا الشخص ما هو إلا فتى فـي العشرينات من عمره، وهو أحد أصغر المشاركين في المؤتمر سنًّا، وعلى الأغلب لـم يجمـع المليون الأول من ثروته بعـد؛ لذا طلبت منه أن يفكر فيمـا يعنيه حقًّا هذا الرقم.

أتذكـر الفصـل ٤/١، حينما قلنا إن كل تصرفات البشر وراءها دافع ما؟ من باب التذكرة، هناك ٦ احتياجات إنسانية أساسية هي: اليقين، اللايقين/التنوع، الأهمية، الارتباط/الحب، النمو، المساهمة. إذن لِمَ أراد هذا الشاب مليار دولار؟ أي من تلك الاحتياجـات كان يسعـى لتلبيتها؟ هـل يبحث عن اليقيـن؟ ولكنك تستطيـع أن تجد اليقين بأقل بكثير من مليار دولار! أم يبحث عن التنوع؟ يمكنك الحصول عليه بمليون دولار أو أقـل بكثير، أليس كذلك؟ هل يبحث عن الارتباط والحب؟ بالطبع لا، فعندما يكـون معك مليار دولار ستجد الكثير والكثير مـن الناس الذين يرغبون في أن يكونوا جزءًا من حياتك، تمامًا كمن يفوز بجائزة يانصيب ويكتشف فجأة أن له العشرات من الأقـارب و(الأصدقاء) الذين لم يكن يعلـم بوجودهم قبلًا. صحيح أن هذا النوع من المال قد يحقق له التواصل، ولكنه ليس التواصل الذي يتمناه أو يحتاج إليه! إذن ماذا عـن النمو والمساهمـة؟ بتصرفه هذا، أشك أن هذين العاملـين كانا يشكلان أولوية على قائمة هذا الشاب حين حدد ذلك الرقم.

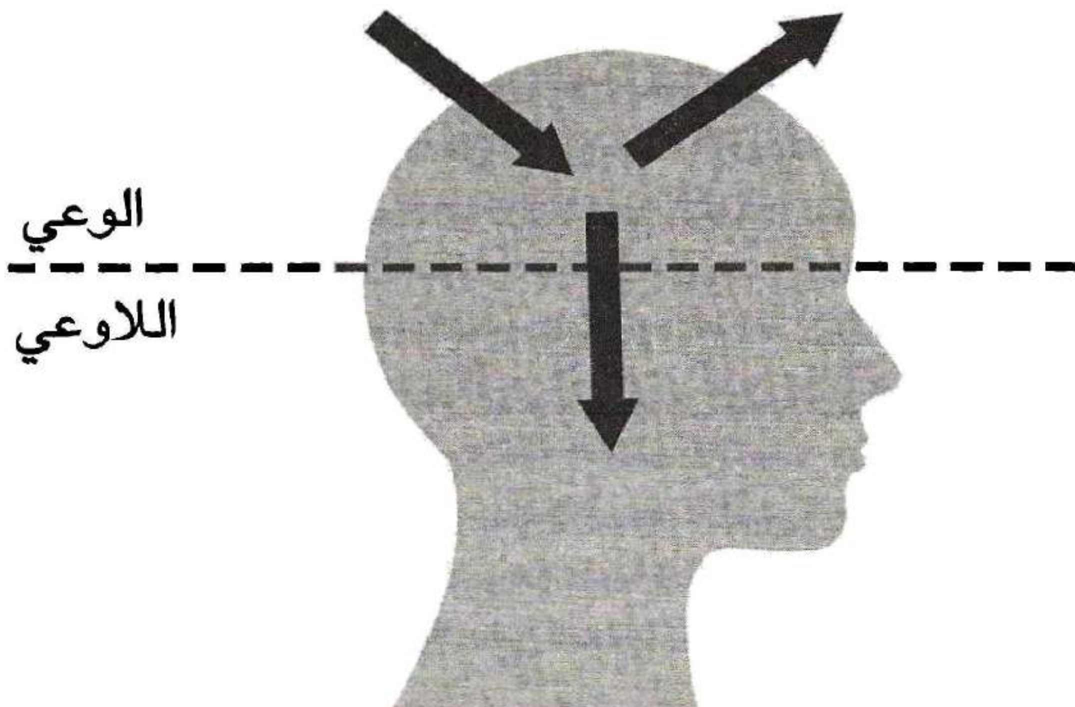
إذن حيـن تنظـر إلى الاحتياجـات الإنسانيـة، أيها برأيك هي دافعـه الأقوى؟ من الواضـح أنه الأهميـة. وكما قال، حينما يكـون معه مليـار دولار، سيتعامل الناس معه بجديّة، وسيكون ذا *تأثير*. قد يكون كلامه صحيحًا، ولكن المشكلة هي أنه حين يحصل علـى المليـار، فلن يكـون كافيًا له؛ **لأنـك حين تبحـث عن الأهميـة ستقـارن نفسك بشخص آخـر باستمـرار.** وبالطبع هناك دائمًا من هو أكبـر أو أطول أو أقوى أو أسرع أو أغنى أو أكثر مرحًا أو أكثر شبابًا أو أكثر وسامةً أو أكثر جمالًا أو يملك يختًا أكبر أو سيارة أحدث أو بيتًا أفخم. **إذن برغم أنه ليست هناك مشكلة في أن تسعى باحثًا عن الأهمية، ولكن إن جعلتها على قمة احتياجاتك، فلن تشعر بالرضا إطلاقًا.**

إلا أنني وبدلًا من إلقاء محاضرة على مسامعه، قررتُ أن أريه أنه يمكن أن يشعر بأهميته لقاء مبلغ أقل بكثير، وهذا قد يُسهِّل عليه حياته كثيرًا؛ فهو في النهاية نطق بالرقم بشكل عفوي، فقد ظن أنه حين يقول إنه بحاجة إلى مليار سيبدو كأنه يسعى وراء هدفٍ مهم. ولكن المشكلة أنك حين تضع في ذهنك هدفًا بهذه الضخامة إن لم تكن تؤمن بداخلك بأنه سيتحقق فعلًا فسيرفضه عقلك. فالأمر أشبه بما لو كنت تعيش في أكذوبة. هل فعلت ذلك من قبل؟ أن تختلق أي هدف عملاق، ثم تسمع صوتًا داخلك يقول لك: "من تخدع؟"، وتكمن الحقيقة في أنك لَن تتمكن من تحقيقه إلا إذا جعلته يغوص داخل عقلك الباطن؛ وهو ذلك الجزء الخارق من عقلك الذي يجعل قلبك يخفق ١٠٠٠٠٠ مرة في اليوم دون أن تحتاج مطلقًا إلى التفكير في الأمر.

ألم تسرح بك الأفكار يومًا وأنت تقود سيارتك، ثم توقفت فجأة وقلت: "يا للعنة! من كان يقود سيارتي خلال الدقائق الخمس الماضية؟". كان ذلك، لحسن الحظ، الحارس الأمين على حياتك، عقلك الباطن.

لتكوِّن فكرةً عن كيفية سير هذه العملية، ألقِ نظرة على الصورة أدناه. تخيل أن دماغك منقسم إلى قسم أعلى وقسمٍ أسفل؛ القسم الأعلى هو العقل الواعي والقسم الأسفل هو العقل الباطن.

كيف يستجيب الناس في الأسواق المختلفة؟



تحاول الأفكار أن تدخل وتستقر في عقلك، أفكار مثل "سأكسب ١٠ ملايين دولار" أو "سأتحرر ماليًّا في سن الأربعين!" ولكن عقلك الأعلى (الواعي) يرد: "سحقًا لك! من المستحيل أن يحدث ذلك أبدًا!"، فهو يرفض الفكرة فورًا ويصدها ككرة التنس. لكنك إن صمّمت في قرارة نفسك وعزمت النية وقلت: "سأفعل كذا!" وبدأتَ **فعلًا** بوضع خطتك؛ عندئذ سيحدث أمر غير عادي؛ ستُنمّي الإحساس اليقيني بأنك ستحقق هذا الهدف بالفعل. وفجأة مع الثقة التي اكتشفتها بداخلك حديثًا، ستجد أن هناك طريقة لتحقيق هدفك. ستجد القدوة الذي حقق بالفعل ما تطمح إليه، وستتخذ خطوات عملية هائلة. **يتسرب الهدف إلى عقلك الباطن، ويبدأ العمل على جعل حلمك واقعًا. حينها يحدث ما يشبه السحر!**

حاليًّا أشك أنك تعتقد أنك بحاجة لمليار دولار لتحقق أحلامك المالية، ولكني أتحدى أن الرقم الذي اخترته لتشعر بالأمان أو الاستقلالية المالية كبير للغاية. الكل تقريبًا يختار رقمًا أكبر بكثير مما يتطلبه الأمر؛ لأنهم لا يأخذون ما يكفي من الوقت لإجراء الحسابات لمعرفة التكلفة الحقيقية لتغيير نمط الحياة إلى مستويات مختلفة. ولهذا لا نجد الكثيرين ممن يشرعون بالعمل على تحقيق أحلامهم؛ فهم يتحدثون بإفراط عن الموضوع ويشعرون بالحماسة له، ويخبرون الجميع عن أحلامهم الكبيرة، ولكنهم لا ينفذون شيئًا مما يقولون. لماذا؟ لأنهم من الناحية النفسية لا يملكون ذلك *اليقين* بقدرتهم على تحقيق ذلك، واليقين هو الحاجة الإنسانية الأولى التي تؤثر في تصرفاتنا أو أفعالنا. في الحقيقة، حين تعجز عن التنفيذ في عالم المال الخاص بك، فذلك مردُّهُ جزئيًّا إلى عدم اليقين، وعدم التأكد مما هو صحيح أو خاطئ، ومن الطريقة التي ستنجح أو تفشل. أو ربما تكون تشعر بأنك مغلوب على أمرك لشدة تعقيد النظام المالي الذي لم يحاول أحد تبسيطه لك وعرضه عليك بوضوح. ومع عدم اليقين نميل تلقائيًّا إلى عدم الفعل أو على الأقل التسويف والمماطلة، فنؤجل عمل اليوم إلى الغد.

ولمساعدة صديقي الملياردير المستقبلي ليحدد الثمن الحقيقي لأحلامه، كي تستقر بعقله الباطن فتغدو حقيقية، طرحت عليه بعض الأسئلة، وهي من نفس نوع الأسئلة التي سأطرحها عليك بعد برهة لأدلّك على الطريق.

بدأت بسؤال صديقنا الشاب عما سيكون عليه أسلوب حياته إذا امتلك مليار دولار، فقال: "سأتملك نفاثة خاصة بي من طراز جالفستريم!".

قلت: "طائرة نفاثة خاصة؟! وإلى أين ستطير بها؟".

أجـاب: "حسنًـا، أنا أعيش في نيويورك، فلربمـا أطير جنوبًا إلى جـزر البهاما، وسأطير على الأرجح إلى لوس أنجلوس لأحضر بعض الاجتماعات".

وطلبت منه تدوين عدد المرات التي قد يسافر فيها سنويًا، فاستنتج أنها قد تصل على الأرجح إلى ١٢ رحلة جوية. ترى كم ستكلفه الطائرة النفاثة؟ بحثنا عنها فوجدنا أن طائرة (Gulfstream G650) التي تطير لمسافات طويلة ستكلفه قرابة ٦٥ مليون دولار، والطائرة المستخدمة استخدامًا بسيطًا موديل (Gulfstream IV) ستخفض المبلغ ١٠ ملايين دولار فقط. ناهيك عن تكلفة الوقود والصيانة ورواتب الطاقم. بعد ذلـك بحثنا إمكانية تأجير طائرة بدلًا من امتلاكها، وكان جُلّ ما يحتاج إليه فعلًا هو وثلاثـة من بقية أفـراد العائلة للسفر مجرد نفاثة متوسطـة الحجم، ووجدنا تكلفتها حوالـي ٢٥٠٠ دولار فـي الساعة. فلو افترضنـا أنه سيسافر لـ ١٠٠ساعة في السنة، ليصبـح المبلـغ الإجمالـي ٢٥٠٠٠٠ دولار في السنـة، أو ٥٠٠٠ دولار فـي الساعة؛ أو ٥٠٠٠٠٠ دولار إذا أراد السفـر علـى جالفستريـم في كل مرة - لا تـزال التكلفة أقل بكثيـر من ثمن الصيانة السنويـة للعديد من الطائرات النفاثة، كما أنها لا تتعدى ١٪ مـن ثمن شراء طائـرة الجالفستريم. وأنا على خشبة المسـرح كان بإمكاني أن ألمح بريقًا في عينيه، وأن عقله قد بدأ يعمل على المسألة.

فسألته مجددًا: "حسنًا ماذا أيضًا ستود شراءه بالمليار دولار؟".

فقال: "جزيرة خاصة!".

هـذا طموح مهم بإمكانـي أن أتفهمه؛ لأني أمتلك جزيرة صغيـرة أشبه بجنة في جزر فيجي. كان يراودني حلم جامح في بدايات حياتي وهو أن أجد ملاذًا يمكنني أن أعيش فيه مع أسرتي وأصدقائي يومًا ما. وقد سافرت لعدة جزر حول العالم وأنا في بدايـة العشرينات من عمري في مسعاي للبحث عن جنّتـي المثالية. ووجدتها عندما وصلتُ إلى جزر فيجي؛ مكان ذي طبيعة خلابة ونفوس جميلة. ولم يكن لدي الإمكانية المالية حينها، لكني اشتريت جزءًا من منتجع صغير للرحالة المترجلين على مساحة ١٢٥ فدانًا على الجزيرة. حقيقةً لم يكن لديّ المال الكافي وربما لم يكن ذلك أفضل استثمار في البداية، ولكنه كان جزءًا مما أسميه سلة الأحلام - وهي موضوع سنتناوله لاحقًـا في هذا الكتاب. ومع ذلك حققـت الحلم، وأفتخر حين أقول إنني وخلال بضع سنـوات، اشتريت المنتجع بأكملـه وحوّلته إلى محمية بيئيـة مساحتها أكبر من ٥٠٠ فـدان مطلة على المحيط بشاطـئ طوله ٥ كيلومترات تقريبًا. هكـذا حولت المنتجع والنـادي الصحي "نامالي" إلى المنتجع الأول في جزر فيجي على مدى العقد الأخير،

وهـو يقيم باستمرار ضمن أفضل عشرة أماكـن للاستجمام جنوب المحيط الهادي. ولكن كم مرة أزور هذه الجنة؟ مع جدول أعمالي المزدحم، ربما أذهب لأربعة أو ستة أسابيع في السنة. وهكذا تحقق حلمي: الكل يقضي وقتًا رائعًا هناك!

قلتُ لصديقنا الشاب: "إن أردت أن تنعمَ بجزيرتك الخاصة، فلن تود على الأرجح الدخـول في عالم الفنادق والسياحـة. وصدقني لن تتمكن من زيارة هذه الجزيرة إلا بضعـة أسابيع سنويًا على الأكثر". وبحثنا عن الأسعـار فوجدنا أن صديقنا يمكنه أن يشتـري جزيرة في الباهاما بـ ١٠ دولارات تقريبًا؛ وسيتوجب عليه بعدها أن ينفق من ٣٠ إلـى ٤٠ مليـون دولار ليبنـي منتجعًا سياحيًـا صغيرًا! أو بإمكانـه أن يؤجر منتجع صديقـي "ريتشارد برانسون" لمدة أسبوع ويصطحب عائلتـه بالكامل وكل أصدقائه بأقـل من ٢٥٠٠٠٠ دولار مع وجود طاقم مـن ٥٠ موظفًا يعملون لخدمتهم جميعًا. فلو فعل ذلك كل سنة على مدى عقد كامل، فلن تكلفه أكثر من ٣,٥ مليون دولار بدلًا من ٣٠ أو ٤٠ مليون، وقد ارتاح من متاعب الصيانة ومتابعة أملاكه.

تنقلنا عبر قائمة أمنياته، وتخيّل ما هي التكلفة اللازمة لتحقيق أحلامه ومستوى الحيـاة الـذي يبتغيه لبقية حياته؟ حيـن جمعنا كل التكاليف الواقعيـة لأكثر أحلامه جموحًـا، فضلًا عن احتياجاته، توصلنا إلى أن الحصيلة الإجمالية ليست مليار دولار ولا ٥٠٠ مليـون دولار ولا ١٠٠ مليـون دولار ولا ٥٠ مليـون دولار.. وجدناهـا فقـط ١٠ *ملايين دولار* ليحصل على *كل ما يحلم به* كنمط لحياته دون أن يضطر للعمل كي ينفق عليه - مع العلم بأن أحلامه كانت عملاقة! والفرق بين ١٠ ملايين دولار والمليار دولار فارق فَلَكيٌّ، فهذه الأرقام تنتمي إلى عالمين مختلفين.

المشكلـة هنا هـي أننا حين نتمسك بالأرقام الضخمـة، لا تتمكن عقولنا من فهم حقيقـة هـذه الأرقام؛ فهناك فرق شاسـع بين المليون والمليـار والتريليون. والغريب أنـه حتـى الرئيس "أوباما" يستخـدم مصطلح *مليونير* و*مليارديـر* بالطريقة نفسها، كمـا لو كانا مترابطين بطريقة ما؛ وهـذا غير صحيح. دعني أثبت لك ذلك. سأجري لـك اختبـارًا بسيطًا جـدًا، وأريد منـك أن تفكر ثم تعطيني أول مـا يخطر على بالك للإجابـة عن السـؤال. هذا التمريـن سيساعدك على تكوين وجهة نظـر خاصة فيما يتعلق بالمليون في مقابل المليار في مقابل المصطلح الجديد الذي غالبًا ما تستعمله الحكومة في الآونـة الأخيرة: التريليون. حتى باتوا يزعمون في واشنطن أن التريليون هو المليار الجديد.

لنعُد إلى الملياردير المستقبلي، وهنا أرجو ألا يُساء فهمي؛ فإن مبلغ ١٠ ملايين دولار لا يزال مبلغًا ضخمًا، ولكن قد يتمكن رائد الأعمال الشاب هذا من الحصول عليه على مدار حياته المهنية. ومن يعلم؟ ربما يحوز المليار فعلًا إذا اخترع تطبيقًا جديدًا مثل إنستجرام، ولكن ماذا إن لم يفعل؟ **يمكنه أن يعيش حياة رائعة كالتي يحلم بها مع اختزال ٩٩٪ من المصاريف التي كان يتخيل أنه يحتاج إليها**؛ فهو ليس مضطرًّا لأن يكون ملياردير لكي يحيا حياة الملياردير.

وبإمكاني أن أتحدىأنك بمجرد أن تحدد الثمن الحقيقي **لأحلامك**، فإن الرقم الذي ستحتاج إليه لتصل إلى ما تريد الوصول إليه سيكون أصغر بكثير مما تعتقد! وتذكر باستمرار هذه الحقيقة الجوهرية: **الحياة لا تدور حول المال، بل حول المشاعر**. فالهدف الحقيقي هو أن تعيش نمط الحياة الذي تتمناه، وليس أن تقتني الأشياء المادية. فحين تتوفى ستنتقل هذه الماديّات إلى شخص آخر على أية حال؛ فهي ليست ملكك. أنا لست متوهمًا، فبقدر ما أعتز وأعتني "بمنتجعي" في جزر فيجي أعلم أنني في النهاية مجرد حارس عليه، وفي يوم ما سيتملكه شخص آخر. ولكني أحب كَوني اعتنيتُ به حتى أصبح مقصدًا يزوره الناس من كل أنحاء العالم للاستمتاع بالبهجة والمغامرة والجو الرومانسي. إنه جزء من الإرث الذي سأتركه لمن بعدي، وهذا ما يمنحني المتعة. الهدف لم يكن حيازة الممتلكات. **المال بحد ذاته ليس هو الهدف**. فلا تُحتسب قيمتنا بمدى ضخامة أرصدتنا البنكية بل بقدر أرواحنا؛ فالطريق إلى الثروة، والأماكن التي تأخذنا لها أموالنا، والوقت والحرية والفرص التي قد يمنحنا إياها المال - هذه هي الأهداف *الحقيقية* التي نسعى لها.

"يمكنك أن تحصل على كل ما تتمنى، لكن ليس دفعة واحدة".

- أوبرا وينفري

أود منك أن تجلس مع نفسك للحظة وتفكر فيما تود شراءه حقًّا بمالك. لا يود الجميع أن يعيش على طريقة "دونالد ترمب" أو "فلويد مايويذر"! هل تحلم بأن تنطلق في رحلة حول العالم، أو تزور المدن التاريخية، أو تلتقط صور الأسود في متنزه سيرينجيتي؟ بأن تمتلك منزلًا على شواطئ جزر الباهاما أو شقة فاخرة في مدينة نيويورك؟ بأن تبدأ مشروعك التجاري الخاص؛ الجيل الجديد من تطبيق "سناب تشات" مثلًا أو أن تقدم مساهمة ضخمة للمجتمع وتخترع النسخة المستقبلية من مؤسسة "تشاريتي

ووتـر" الخيرية؟ أم أن حلمك بسيط كأن يكمـل أبناؤك تعليمهم الجامعي ويتبقى لك بعض المال لتبني لنفسك منزلًا ريفيًا صغيرًا مع حديقة خضراوات؟ أم أنك ببساطة تريـد أن تحظـى براحة البال وأن تعيش بلا هموم أو خوف مـن الدَّين؟ أينما تأخذك أحلامـك سأكـون معك لأريـك الطريق المؤدي لهـا. وحتى إن لم تنجـح في قطع كل الطريـق إلى القمـة، فلديك الفرصة لتحقق أحلامك الأهـم وتحتفل بإنجازاتك على مـدى الرحلة. ولأن لعبة المال هي لعبة المشاعـر، فسنفكر معًا بأرقام تحرك ذهنك وتجعلك تقول: "أنا متأكد! سأقطع وعدًا على نفسي بأني سأصل لهذا الهدف!".

وكمـا يحدث في كل الرحلات، قبل الانطلاق، عليـك التزود بالمؤن. ولدينا بعض الحسابات التي سنجريها معًا، واطمئن إن كنت لم تفكر قط في تكلفة تحقيق أهدافك المالية، فلست الوحيد؛ فالكثير ممن كسبوا الملايين لم يتمكنوا من وضع خطة لتعزيز نمـط حياتهم دون أن يضطروا للعمل ولو لبعض الوقت. وكما قلنا سابقًا فإن أكثر من نصف الأمريكيين لم يحاولوا مجرد حساب كم سيحتاجون من المال للتقاعد؛ وذلك يشمل ٤٦٪ من المخططين الماليين! لماذا لا نرى صورة واضحة أساسية عن وضعنا المالـي؟ بعد مناقشة الموضـوع مع مئات الآلاف من المواطنين من مائة بلد مختلف، وجدت أن السبب الأول هو أن الجميع يخافون من *رؤية هذه الصورة*.

الأمـر أشبه بالصعـود على الميزان، فأنت تعلم أن وزنك قـد ازداد لكنك لا تريد معرفـة مقدار هذه الزيـادة. إنه نوع من الإنكار؛ طريقة لتأجيـل محاولة التغيير. أما المصارعـون الشباب والملاكمـون المحترفون فيصعدون على ذلـك الميزان يوميًّا، حتـى إذا ما حادوا عن الوزن المنشـود لهم، يدركون ذلك فورًا، ويفعلون شيئًا بشأنه. **لـن يكون بمقدورك التحكم بصحتـك إن لم تتمكن مـن معرفة حالتـك الصحية بالضبـط**، والشـيء نفسه ينطبق على أحوالـك المالية. لن تتمكن من بلوغ أحلامك الماليـة ما لـم تحدد بالضبط مـا ستحتاج إليه للوصـول لها. أنا هنـا لأساعدك في البعـد عن الأغلبية الذين يدفنون رءوسهم في الرمال حين يتعلق الموضوع بنقودهم. فـي الدقائق القادمـة سنعمد إلى القيام ببعضـ الحسابات السهلة لنعـرف أين أنت ومـا المـكان الذي تحتاج إلـى التواجد بـه. (وإن كنت تـرى صعوبة فـي عملية جمع بعضـ الأرقـام فتذكـر أن هاتفـك يحتوي علـى حاسبة! كمـا يمكنـك أن تدخل على موقعنـا وتطبيقنا الـذي سيسألك بضعـة أسئلة ويجـري لك الحسابـات أوتوماتيكيًّا (www.tonyrobbins.com/masterthegame).

ولكـن أولًا لنلـقِ نظـرة علـى تلـك الأحــلام المالية الخمســة، حيـن أتحدث عن مصطلحــات مثـل "الأمــان المالــي" و"الحيويــة الماليــة" و"الاستقلاليــة المالية" و"الحرية المالية" و"الحرية المالية المطلقة" هل تبدو كل هذه المصطلحات بالنسبة لـك متساوية ولهـا المعنى نفسه؟ أم أنهـا تحرك فيك مشاعـر متنوعة حين تنطقها بصـوت مسموع؟ جربها مـع نفسك. أيها يمنحــك شعورًا أقوى: الأمــان أم الحيوية؟ الحيويــة أم الاستقلاليــة؟ الاستقلالية أم الحرية؟ ما قولك في الحرية المطلقة؟ كل حلم مــن هذه الأحلام المالية الخمسة أكبر من سابقه بدرجة صغيرة، أليس كذلك؟ والأرقام المطلوبة لبلوغ كل واحد منها ستكون مختلفة.

قد تجد نفسك ملتزمًا باثنين أو ثلاثة فقط من هذه الأحلام الخمسة؛ فقد يكتفي بعض الناس بالأمان المالي ليغير حياتهم ويمنحهم مجالًا واسعًا من الحرية. وهكذا، وفـي تصميمي لهذا التمرين، ضمنت هذه الأحلام كخطـوات على مدى الرحلة حتى بلوغ الحرية المالية المطلقة. أو محطات على سفح ذلك الجبل الذي تحدثنا عنه في بداية الكتاب طوال رحلة التسلق إلى القمة. ولنتذكر أننا جميعًا قد لا نحتاج أو نرغب في خوض الرحلة كاملة حتى قمة إفرست؛ فللبعض منا قد تكون الحيوية المالية نعمة، والاستقلاليــة قد تجعل البعض الآخر يطير فرحًــا! فليست كل هذه الأحلام "حتمية" بالنسبة للجميع.

وهنــا أدعـوك لأن تقـرأ عن الأحــلام الخمسة جيـدًا وتختار أهم ثلاثـة بالنسبة لــك؛ وهي ما أسميها *ثلاثة أهــداف للازدهار*. وستحدد لنفسك ثلاثة أهداف: قريبة ومتوسطــة وبعيدة المدى. وقد قُسِّمــت بهذا التسلسل؛ لأننا لا نسعى للفشل بل للنجاح فقــط. إذا كنــت تصوب نحو رقم كبيرٍ جـدًا وبعيد للغاية، قد يبــدو بعيد المنال جدًّا ومن ثم ستصاب بالإحباط، ونتيجة لذلك ربما لن تبدأ رحلتك أبدًا. نريد هدفًا قريبًا بما يكفي لنتأكد من أنه قابل للتحقيق، وفي المستقبل القريب نسبيًّا؛ فهذا ما يدفعك للتحــرك وترجمــة أهدافك قريبة الأمــد إلى واقع. وتذكّر أن تحتفـل بإنجازاتك على مــدى الرحلة، لِمَ الانتظار وتأجيل الاحتفال حتى تصل إلــى الاستقلال المالـي؟ لِمَ لا تفوز على مراحل مختلفة؟ فهذا يشجعك ويثيرك ويمنحك القوة الدافعة.

"يتطلب التمني نفس قدر الطاقة التي يتطلبها التخطيط".

ـ اليانور روزفيلت

الحلم ١:
الأمان المالي

ماذا يعني الأمان؟ بدلًا من محاولة إخبارك بمعناه، دعني أسألك: ماذا سيكون شعورك إذا ما سُدِّدَ ثمن الأمور الخمسة التالية على مدى حياتك، ولم تضطر للعمل لتدفع مقابلها ثانية؟

١. الرهن العقاري، تم سداده طوال حياتك وإلى الأبد. *ولن تضطر للعمل لتسدد ثمن منزلك!*
٢. الفواتير المنزلية، تم تسديد ثمنها إلى الأبد. ولن تضطر للعمل لتدفع فاتورة التليفون أو الكهرباء.
٣. ثمن الغذاء لعائلتك، تم سداد ثمنه إلى الأبد.
٤. مواصلاتك الأساسية.
٥. تكاليف التأمينات الأساسية، جميعها يتم سدادها دون احتياجك للعمل ليوم آخر في حياتك.

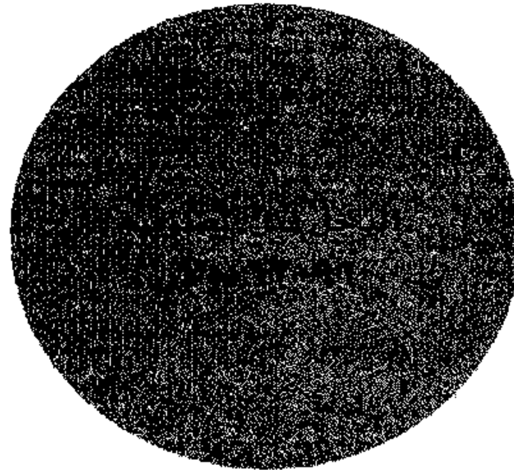
بلا شك ستغدو حياتك مفعمة بالرضا، ألا تتفق معي؟ وستشعر بالأمان لو أزيحت هذه الأعباء عن كاهلك.

والآن لنرَ بعض الأخبار السارة؛ أتذكر الرقم الذي كتبته بنفسك سابقًا؛ ذلك الرقم الذي رأيتَه كافيًا لكي تنعمَ بالأمان والتحرر المالي؟ لم يكُن على الأرجح رقمًا كبيرًا مثل رقم صديقنا صاحب المليار دولار، ولكنك شعرت على الأرجح بأنه ضخمٌ للغاية، صحيح؟ أتحدى أنك حين تتفهم هذه الأرقام بشكل أعمق ستُفاجأ بأن تحقيق حلم الأمان المالي أقرب بكثير مما كنت تتصور. أو إذا كنت من القلة القليلة التي تُهوِّن الأمور، فلديك الفرصة لتعود لحسابات الواقع، وتعرف بالضبط الرقم المطلوب لتحقيق أحلامك المالية.

إن لم تكن قد حمّلت تطبيقنا المجّاني بالفعل، فحمِّله الآن، أو استخدم ورقة العمل المدرجة أدناه، واكتب باختصار ما تدفعه لهذه البنود الخمس شهريًا. الأمر بسيط للغاية؛ ما قيمة قسط الرهن العقاري الذي تدفعه حاليًّا؟ (وإن كنت في مرحلة مبكرة من حياتك ولم تمتلك بيتك الخاص حتى الآن، فاكتب الإيجار الشهري الذي

تدفعـه. أو بإمكانك أن تبحث على شبكـة الإنترنت لتجد كم سيكلفك لبيت لا يُشترط بالضـرورة أن يكـون بيتـك المثالي، لكنـه بيت تبدأ منـه حياتـك). إذا كنت تمتلك سجلاتـك فهذا رائع. التالي؛ مـا قيمة فواتير المرافق شهريًـا؟ وثالثًا، كم تنفق على المـواد الغذائية؟ استمر بالعملية، وإن لم تكن تعـرف الأرقام فخمِّنها، وبإمكانك أن تعود لتغييرها لاحقًا، لكن لا تفقد قوتك الدافعة.

متوسط إنفاق المستهلك الأمريكي سنويًا



التكلفة السنوية لـ:

دعونا ندوِّن رقمًا معقولًا، أو يمكنك الرجوع إلى دفتر حساباتك البنكية أو احصل على أرقامك الدقيقة عن طريق الإنترنت. دعني أعطك مثالًا لتحتفظ بقوتك الدافعة الآن إذا ما تعذر عليك حاليًا الوصول إلى تلك المصادر.

أتذكـر صديقتي "آنجيلا" التي قدمتها لك في الفصل الأول؟ فهي تبلغ من العمر ٤٨ عامًا وعزباء، وكانت تحاول أن تعرف كم تحتاج لكي تصل إلى حد الأمان المالي. فـي البداية خمنـت أنها بحاجة إلى ٣ ملاييـن دولار، هل من الممكـن أن يكون ذلك صحيحًـا؟ أو صحيحًـا إلى حـد ما؟ لذا طلبتُ منهـا إجراء هذا التمريـن، وأن تدون نفقاتهـا الشهريـة الخمسـ الأساسية. واتضح أنهـا قريبة جدًّا مـن متوسط الإنفاق العام. والموضح في القائمة أدناه:

١. الإيجار أو قسط الرهن العقاري: ______ دولارًا شهريًّا (متوسط إنفاق آنجيلا: ١٠٦٠ دولارًا)
٢. المواد الغذائية، والنفقات المنزلية: ______ دولارًا شهريًّا (متوسط إنفاق آنجيلا: ٥١١ دولارًا)
٣. الغاز والكهرباء والماء والهاتف: ______ دولارًا شهريًّا (متوسط إنفاق آنجيلا: ٢٨٩ دولارًا)
٤. المواصلات: ______ دولارًا شهريًّا (متوسط إنفاق آنجيلا: ٧٢٩ دولارًا)
٥. قسط التأمين: ______ دولارًا شهريًّا (متوسط إنفاق آنجيلا: ٣٠٠ دولار)

الإجمالي ______ دولارًا شهريًّا (متوسط إنفاق آنجيلا: ٢٨٨٩ دولارًا)

إجمالي النفقات الشهرية الأساسية: __________ × ١٢ = __________ سنويًّا
(متوسط الإنفاق السنوي الأساسي الأمريكي= ٣٤٦٦٨ دولارًا)

وبعـد أن فرغَت من تدوين نفقاتهـا، طلبتُ منها أن تجمعها وتضرب إجمالي النفقات الشهريـة فـي ١٢، وهو ما يبين الدخل السنوي الذي تحتاج إليه "آنجيلا" لتغطي هذه البنود مدى الحياة دون عمل لتحقق الأمان المالي. وكما تلاحظ فإن متوسط إنفاقها السنوي ٣٤٠٠٠ يكاد يتساوى مع المتوسط الأمريكي.

والسـؤال الآن، من أين ستحصـل "آنجيلا" على مبلغ ٣٤٠٠٠ دولار سنويًّا دون أن تعمـل؟ تذكـر أنها ستبني منظومة تُـدرّ عليها الربح. فقد خصصـت ١٠٪ من راتبها ليُستقطـع للتوفير أوتوماتيكيًّا، وتدخرها ضمن حساب روث للتقاعد حيث تُستثمر في أحـد الصناديق المرتبطـة بالمؤشر منخفض التكلفة بمعدل نمـو ٦٪. (وهي النسبة نفسها التي توقع "جاك بوجل" أن تدرها الأسواق خلال العقد التالي علمًا أن متوسط عائـدات سوق الأسهـم كان ٩,٢٪ على مدى العشرين عامًـا الماضية). وأدخلنا هذا المعـدل علـى حاسبة الثروة، وهــو ما ستفعله أنت فـي الفصل التالـي، لتكتشف أنها ليسـت بحاجة لثلاثة ملايين دولار لتحقيق الأمان المالـي كما كانت تعتقد، بل عليها أن تراكـم ٦٥٠٠٠٠ دولار فـي صندوق Freedom Fund لتعـود عليها بمبلغ ٣٤٠٠٠ دولار لبقية حياتها؛ وهو أقل من ربع المبلغ الذي اعتقدت أنها بحاجة إليه!

صُدِمَت "آنجيلا" في البداية، وسألتني في دهشة: "أهذا كل ما أحتاج إليه ليصبح معي ذلك المبلغ؟ لكن ما زال عليّ أن أعمل، صحيح؟ فقلت لها طبعًا ستعملين، ولكن ليس لدفع أقساط البيت أو فواتير الطعام والتليفون والكهرباء والمواصلات أو حتى الرعاية الصحية الأساسية! وبالمناسبة فهذه البنود الخمسة تُشكّل ٦٥٪ من نفقات معظم الناس. إذن أصبح لدى "آنجيلا" الآن وسيلة لتسدّد ٦٥٪ من نفقاتها العامة دون حاجة للعمل. وتذكر أن معظمنا يحب أن يقوم بشيء ذي مغزى في الحياة، فالحياة بلا عمل عبءٌ لا يُحتمل، ولكن الفكرة هي أننا لا نريد أن نُضطَر إلى العمل. وهكذا بإمكان "آنجيلا" أن تعمل بدوام جزئي لتسدد باقي نفقاتها أو بإمكانها العمل بدوام كامل وتستفيد من الفائض في مواضع أخرى. وسألتها ما شعورك حين يتم سداد كل نفقاتك بداية من المنزل وحتى المواصلات وغيرهما دون الحاجة إلى أن تعملي لبقية حياتك؟ فأجابت: "إنه أمر رائع! فهذا هدف قابل للتحقيق، ويمكنني أن أعرف كيفية تحقيقه". فأجبتها: "بالضبط!"، وكنت أرى في عينيها نظرة اليقين، ولأنها كانت على يقين، أصبح لديها الدافع للتنفيذ.

ذكّرتُها قائلًا: "لا يُشترط أن يكون هذا هو هدفك النهائي، قد يكون هذا مجرد الهدف قريب المدى"؛ فبعض الناس كل مبتغاهم الوصول إلى الأمان المالي، كشخص في مرحلة متقدمة من العمر وقد تعرض سابقًا لضربة مالية موجعة عام ٢٠٠٨. أما إن كنتَ شخصًا في مقتبل العمر أو في منتصفه، فستتجاوز أحلامك حدود هذا الهدف، طالما أنك تعرف المبلغ الذي تحتاج إليه بالتحديد وتنفذ خطتك وفقًا للخطوات السبع المشروحة في هذا الكتاب.

إذا كنت تتساءل الآن عن المدة التي تستغرقها عملية مراكمة الرقم المطلوب للأمان، فلا داعي للقلق. لن تكون مسئولًا عن هذه العملية الحسابية، نحن سنجريها في الفصل التالي وإذا رغبت فالتطبيق سيقوم بحساب الرقم لك. سنضع معًا ثلاث خطط؛ خطة متحفظة، وخطة معتدلة، وخطة جريئة. وأنت مَن سيحدد أي هذه الخطط هي الأسهل إدارة وتحقيقًا.

أتذكر الملياردير الطموح؟ كان دخله السنوي اللازم لبلوغ الأمان المالي لا يتعدى ٧٩٠٠٠ دولار، وشتّان ما بين هذا المبلغ والمليار. قد يكون رقمك أقل أو أكثر، **كل ما تحتاج الآن إليه هو معرفة الدخل السنوي الذي تحتاج إليه للوصول للأمان المالي.** وإن لم تُجرِ حساباتك بعد يمكنك إجراؤها باستخدام التطبيق الخاص بنا أو قم بها الآن وهنا.

١. الإيجار أو قسط الرهن العقاري: ______ دولارًا شهريًّا
٢. المواد الغذائية، والنفقات المنزلية: ______ دولارًا شهريًّا
٣. الغاز والكهرباء والماء والهاتف: ______ دولارًا شهريًّا
٤. المواصلات: ______ دولارًا شهريًّا
٥. قسط التأمين: ______ دولارًا شهريًّا
٦. الإجمالي: ______ دولارًا شهريًّا
٧. إجمالي النفقات الشهرية الأساسية: __________ × ١٢ = __________ سنويًّا

وقبل أن نمضي في سعينا نحو الهدف التالي يجب أن نناقش مسألة تُعد مطلبًا بسيطًا وليست حلمًا، وهي مسألة من المفترض أن يتمكن كل مواطن من تحقيقها بسرعة نسبية، ومع ذلك لا يحظى بها سوى القليل من الناس: صندوق الطوارئ والحماية. وفقًا لدراسة أجرتها كل من جامعة برنستون وجامعة شيكاغو في عام ٢٠١٤، فإن ٤٠٪ من الأمريكيين قد صرحوا بأنهم لن يتمكنوا من إيجاد ٢٠٠٠ دولار في حال احتياجهم لها. يا للهول! هذا أمر مرعب! لماذا يتوجب أن يكون تحت أيدينا مبلغ نقدي للطوارئ؟ ماذا إذا انقطع دخلك لأي سبب؟ فهذا يحدث في مرحلة ما من حياة كل شخص، وهذا الانقطاع قد يعود لمشكلة صحية، أو مشكلة مهنية، وقد يكون بسبب تسريحك من وظيفتك؛ لذا فأنت بحاجة إلى بعض المال الذي يكفيك لمدة تتراوح من ٣ أشهر إلى سنة. ولكن قد تكون مدة الأشهر الثلاثة قصيرة جدًّا لمعظم الناس في حين أن السنة تبدو طويلة؛ لذا يجدر بك أن تبدأ بتوفير نفقات بضعة شهور مقدمًا، ثم تضيف لهذا المبلغ ما يكفي لستة أشهر أو ١٢ شهرًا. ألن يكون من الرائع أن تعلم أنه إذا ما أصابك مكروه، فأمامك سنة كاملة لتستعيد نشاطك؟ سيظل لديك سقف يؤويك، ومواد غذائية في خزانتك، وستدفع فواتيرك بانتظام.

أريد أن أؤكد ثانيةً أن هذا الهدف ليست له علاقة بالدخل السنوي على مدى الحياة. فمتى ما توافر لديك ذلك المبلغ، فستكون اكتفيتَ. هذا الهدف هو مجرد مبلغ للطوارئ ليحميك حتى تكون سلة مدخرات تقاعد كبير بما يكفي ليقيك ما بقي لك من عمرك دون الحاجة للعمل مهما حدث.

كم *تحتاج* من المال؟ أنت تعلم متطلباتك الشهرية، إذن اكتب ذلك الرقم واحفظه، بإمكانك أيضًا أن تُجري هذا التمرين على التطبيق، وسيُحفظ رقمك في الذاكرة ليكون متاحًا لك متى شئتَ. بدأت صديقتي "آنجيلا"، التي تضع جانبًا ١٠٪

مـن راتبها لتكويـن آلة النقـود الخاصة بها، فحص نمـط إنفاقها للعثـور على مزيد مـن المدخرات. أتذكر كيف أدركـت أن شراء سيارة جديدة أرخص من الاستمرار فـي تصليـح سيارتها القديمة؟ حسنًا، لقـد وجدت أيضًا طريقةً لادخـار ٨٪ إضافية لإنشـاء صندوق الطـوارئ والحماية. أتمّت هدفها، واليوم تنـام ليلتها مرتاحة البال! فمـن الضـروري أن تشرع بتكوين صندوقك للطوارئ إن لـم يكن لديك واحد بالفعل. (وأضمـن لـك أنك ستجد أفـكارًا جديدة حـول كيفية عمل ذلك فـي الفصلين ٣/٣ و ٤/٣) . احتفـظ بهـذا المبلغ نقـدًا أو في مكان آمن كحسـاب مصرفي مؤمن تحت رعاية مؤسسة تأمين الودائع الفيدرالية.

والآن وبعد أن حققنا الأمان، لننتقل إلى المستوى التالي من الأحلام، لننظر إلى:

الحلم ٢:
الحيوية المالية

مـاذا أقصـد بالحيويـة؟ هـذا الهدف هـو علامـة فارقة فـي طريقك نحـو تحقيق الاستقلالية والحرية المالية. صحيح أنك لم تبلغ غايتك بعد، ولكن هذه هي المحطة التـي تشعـر فيها بالأمان وفـي الوقت نفسه يكـون لديك بعض الفائض المادي لكي تستمتع دون الحاجة للعمل.

كـم تدفع مقابل شرائك للملابس شهريًّـا؟ ١٠٠ دولار؟ ٥٠٠ دولار؟ ١٠٠٠ دولار؟ ومـاذا عـن الترفيـه (اشتـراك القنـوات التليفزيونية، وتذاكـر للسينمـا والحفلات الموسيقية)؟ وماذا عن تناول العشاء بالخارج؟ هل ستذهب الليلة لمطعم تشيلليز أم نوبـو؟ كم تُنفق شهريًّا إذن مقابل الغذاء والترفيه؟ ٢٠٠ دولار شهريًّا أم ما يزيد على ٢٠٠٠ دولار؟ ومـاذا عن تكلفة القليل من التـرف أو شيء من الرفاهية كالعضوية في نـادٍ رياضي، أو جلسة تدليك أو مانيكير، أو الاشتـراك في نادٍ للجولف؟ هل ستتكلف ٥٠ دولارًا، أم ٥٠٠ دولار، أم ١٠٠٠ دولار فأكثـر؟ أيًّـا كانت تكلفة هذه النفقات، ماذا سيكـون شعـورك لو تمت تغطية نصف تلـك النفقات مسبقًا **دون الاضطـرار للعمل**، لبقيـة حياتك؟ وهو ما سيحدث حين تصـل لمستوى الحيوية المالية. يبدو الأمر كأنه جدير بالاحتفاء به، أليس كذلك؟

وإليك طريقة حساب مستوى حيويتك المالية:

١. نصف التكلفة الشهرية الحالية للملابس ________ دولارًا شهريًا
٢. نصف التكلفة الشهرية الحالية للترفيه وتناول الطعام بالخارج ________ دولارًا شهريًا
٣. نصف التكلفة الحالية للمتع والكماليات البسيطة ________ دولارًا شهريًا
٤. مجموع الدخل الشهري الإضافي المخصص للحيوية ________ دولارًا شهريًا
٥. تعلم مسبقًا المبلغ الشهري لأمانك المالي؛ لذا أضفه هنا ________ دولارًا شهريًا
٦. إجمالي الدخل الشهري اللازم للحيوية المالية ________ دولارًا شهريًا
٧. اضرب ذلك الرقم × ١٢ للحصول على المبلغ السنوي الذي تحتاج إليه للوصول إلى الحيوية المالية. ________ دولارًا × ١٢ = ________ سنويًا

مرة أخرى، بإمكانك كتابة هذه الأرقام على التطبيق، وسوف يُجرى لك كل هذه الحسابات.

الحلم ٣:
الاستقلال المالي

احتفل الآن لأنك عندما تصل إلى مرحلة الاستقلالية المالية، فلن تحتاج للعمل بعد اليوم لكي تحافظ على نفس مستوى المعيشة الذي تعيشه حاليًّا! فالفائدة السنوية المتحصلة على العائد من مدخراتك واستثماراتك (صندوق حريتك Freedom Fund) ستزودك بالدخل الذي تحتاج إليه - بينما تكون نائمًا. فأنت الآن مستقل ماديًا بحق، أقصد *مستقل عن الحاجة إلى* العمل. ما مدى روعة هذا الشعور؟ وأي راحة بال سيجلبها لك ولأسرتك؟

يعني الاستقلال المالي أن المال قد أصبح الآن خادمك المطيع؛ وليس العكس، ويعمل لأجلك ولا تعمل أنت لأجل المال. فإن كنت كارهًا لوظيفتك فيمكنك أن تخبر مديرك بذلك بكل صراحة، أو يمكنك أن تستمر في وظيفتك بشكل عادي تمامًا بوجه باسم وقلب مبتهج؛ لأنك تعلم أنك تعمل فقط لأنك تريد ذلك، لا لأنك مضطر إلى ذلك.

والآن لنرَ معًا كم تحتاج إليه من المال لتحافظ على نمط حياتك الحالي، وهذا الرقم من السهل جدًّا حسابه؛ لأن معظم الناس ولسوء الحظ ينفقون بقدر ما يكسبون! وأحيانًا أكثر مما يكسبون! فإن حققت مكسبًا قدره ١٠٠٠٠٠ دولار وأنفقت ١٠٠٠٠٠ دولار تلك السنة (شاملةً الضرائب) لتحافظ على نمط حياتك، فإن المبلغ اللازم لاستقلالك

المالـي هـو ١٠٠٠٠٠ دولار. وإن كنـت تنفق أقل مما تجني، فتهانينـا! ولكن لسوء الحظ فأنـت الاستثناء ولستَ القاعـدة. هكذا إن كنت تنفـق ٨٠٠٠٠ دولار فقط للمعيشة، من راتب ١٠٠٠٠٠ دولار؛ إذن ٨٠٠٠٠ دولار هي ما تحتاج إليه لتكون مستقلاً.

إذن ما الرقم اللازم لاستقلالك المالي؟
اكتبه الآن في التطبيق أو هنا: ________ دولارًا.

وتذكـر أن الوضـوح مصدر قوة. متى حدّد عقلك رقمًـا واقعيًا، فإن عقلك الواعي سيجـد طريقـة لبلوغه. أنت الآن علـى دراية بحجم الدخل الذي تحتـاج إليه لتحقيق الأمـان، والحيوية والاستقلالية المالية. ولننظر معًـا ما يحدث عندما تغدو أحلامك أكبر.

تجرّأ وعِش الأحلام التي تمنيتها لنفسك.

ـ رالف والدو إيمرسون

دعني أخبرك بحكاية "رون" و"ميشيل"؛ زوجان التقيتهما في إحدى محاضراتي التي أعقدهـا سنويًا في منتجعي السياحي في جـزر فيجي. كانا في منتصف الثلاثين من عمرهما رزقا بطفلين صغيرين، وهما ناجحان وكان لديهما عملهما التجاري الخاص فـي ولايـة كولـورادو. كان "رون" ممتـازًا فـي إدارته لعملهمـا، إلا أن كليهمـا لم يُعر اهتمامًـا للشئون المالية للمنزل (وكان هذا هو سبـب مجيئه إلى جزر فيجي لحضور مؤتمر البراعة في إدارة الأعمال، لتنمية عمله بنسبة تتراوح بين ٣٠٪ و ١٣٠٪). كان المحاسـب الخاص بهما يكتب لهما الكشوف المالية الشخصية كل شهر، إلا أنهما لم ينظـرا إليها مطلقًا! لا عجب أنهما يواجهان المتاعب فـي تصور الحياة التي يرغبان فيها ـ والتي اتضح أنها حياة مليئة بالمساهمة.

عندما سألت "رون" ـ كما سألت الملياردير المستقبلي الشاب ـ عمّا يحتاج إليه لكي يصبح مكتفيًا ماليًّا، كانت إجابته ٢٠ مليون دولار. هنا أردتُ أن أثبت له أن المبلغ قـد يكون أقل بكثير ممـا تصور، وسيظل يحافظ في الوقـت نفسه على مستوى ممتاز لحياتـه وحياة أسرته؛ لذا تدارسنا ما ينفقانه *فعليًا* كل شهر (آخذين في الاعتبار أن الدخل العائلي لـ "رون" و"ميشيل"، باعتبارهما من أصحاب الأعمال، أعلى من دخل المواطن الأمريكي العادي بشكل واضح).

بدأنا بالأمان المالي أولًا، وأخبرني بأرقامه الخمسة:

أقساط رهن منزلهم الرئيسي	٦٠٠٠ دولار شهريًا
المرافق	١٥٠٠ دولار شهريًا
المواصلات	١٢٠٠ دولار شهريًا
الغذاء	٢٠٠٠ دولار شهريًا
التأمين	٧٥٠ دولار شهريًا
الإجمالي	١١٤٥٠ × ١٢ = ١٣٧٤٠٠ دولار سنويًا

إذن كل ما كانوا يحتاجون إليه لتحقيق الأمان المالي هو دخل *سنوي* قدره ١٣٧٤٠٠ دولار، وهو مبلغ ضمن قدراتهم المادية تمامًا! وبالمناسبة إذا أراد "رون" معرفة المبلغ الذي يحتاج لتجميعه في سلة مدخراته أو في صندوق حريته، كان معظم المستشارين الماليين سيخبرونه بأن يضرب قيمة دخله السنوي في ١٠ أو ربما في ١٥. ولكن في وقتنا الحاضر، ومع انخفاض عائدات الاستثمارات الآمنة، فهذا أمر غير واقعي. ولنتذكر أنه خلال صعود الجبل (مرحلة التراكم) سوف ترغب في وضع استثماراتك في محفظة جريئة لتعود عليك بعائد ما بين ٧٪ إلى ١٠٪. أما في طريق النزول من الجبل (مرحلة العجز) فسترغب في وضع استثماراتك في بيئة آمنة وأقل تقلبًا، وعندها بطبيعة الحال سيكون العائد أقل؛ لذا من الذكاء اعتبار عائد ٥٪ هو افتراض أكثر تحفظًا، وعشرة أضعاف دخلك تعني عائد ١٠٪، وعشرين ضعفًا تعني عائد ٥٪.

اكتشف "رون" أنه من السهل الوصول للأمان المالي (٢٠ × ١٣٧٤٠٠ = ٢٧٤٨٠٠٠ دولار) وهو بلا شك رقم أصغر بكثير من الـ ٢٠ مليون الذي تصوره سابقًا.

وهكذا اكتشفا أنه من أجل تحقيق الاستقلال المالي، سيحتاجان إلى ٣٥٠٠٠٠ دولار سنويًا للإبقاء على مستوى معيشتهما على ما هو عليه حاليًا؛ لأنهما يمتلكان منزلًا آخر والعديد من الألعاب، كما أن "ميشيل" مغرمة بالسلع التي تحمل علامة شركة الأزياء الفرنسية "لوي فيتون"؛ لذا، فهما بحاجة لمبلغ ٧ ملايين دولار (٣٥٠٠٠٠× ٢٠) ضمن الكتلة الحرجة ليعيشا بذات النمط دون الاحتياج للعمل. اندهش "رون" لمعرفته أن هذا الرقم *أقل بمقدار الثلثين* تقريبًا من مبلغ ٢٠ مليون الذي تصوره ضروريًا! وعليه فسيبلغ هدفه أسرع مما تخيل؛ لأنه سيوفر مبلغًا أقل بمقدار ١٣ مليون دولار مما قد قدره سابقًا!

الحلم ٤:
الحرية المالية

بمجـرد أن تحرر نفسك من الحاجة إلـى العمل لبقية حياتك، ما رأيك أن تحرر نمط حياتـك؟ **الحريـة المالية تعني أنك مستقل، ولديك كل مـا تملكه الآن، إضافةً إلى اثنيـن أو ثلاث كماليات كبيرة تريدها مستقبلًا، ولا تحتـاج للعمل لتسدد أثمانها أيضًـا.** لتصـل إلى هـذا المستوى عليك أن تسـأل نفسك: "ما الدخـل السنوي الذي أحتـاج إليه لأحصل على نمـط الحياة الذي *أريده وأستحقـه*؟" لأي شيء تحتاج هذا المـال؟ أهـو لحرية السفـر؟ أو لامتلاك بيت أكبـر أو بيت ثانٍ لقضـاء الإجازات؟ أو ربمـا كنت دومًا تتمنـى أن تمتلك قاربًا أو سيارة فارهـة؟ أو تحب أن تقدم مزيدًا من الإسهامات لمجتمعك أو لدور العبادة؟

لنعـد إلى "رون" و"ميشيل"، فقد كانا أساسًا يعيشـان نمط الحياة الذي يرغبان فيـه مقابل ٣٥٠٠٠٠ دولار سنويًـا؛ لذا تساءلتُ ما الذي سيشعرهما بالحرية المالية؟ أهو بيت أكبر حجمًا؟ أم شقة في مدينة "آسبِن"؟ أم قارب؟

أتعلـم بمـا أجـاب "رون"؟ قال إنه سيشعـر بأنه حـرٌّ ماليًّا إن استطـاع أن يتبرّع بـ ١٠٠٠٠٠ دولار سنويًا لدار عبادتهم، وربما يغامر بشراء قارب صغير لصيد سمك القاروس، وشقة لقضاء إجازة التزلج على الجليد في مدينة "ستيمبوت سبرنجز" مع عائلته.

كانت إجابته رائعةً، وقد تأثرت جدًّا بهدفه المتمثل في محاولة تقديم المساهمة، فلـم أطق صبرًا لمساعدتهما على تحقيقه. لقد أشرتُ إلى أن "رون" يكسب ٥٠٠٠٠٠ دولار سنويًّا، وينفق منه ٣٥٠٠٠٠ دولار، فكان بإمكانه أن يخصص المبلغ الذي يريد التبرع به لدار العبادة بالفعل إن أراد ذلك. ولكن ما أروع أن يتمكن هو و"ميشيل" من أداء هـذه المساهمـة دون الاضطرار إلـى العمل؟ وإنما فقط مـن عائدات الاستثمار وحدها؟

وبعـد إضافة قيمة التمويل لشراء القارب والشقة، ومبلغ مساهمته الخيرية، تبين أنـه تجب عليهمـا إضافة مبلـغ ١٦٥٠٠٠ دولار سنويًـا إلى مبلـغ الاستقلالية المالية لتحقيـق الحريـة الماليـة. بمعنى آخـر سيحتاجون إلـى مبلـغ ٥١٥٠٠٠ دولار سنويًّا (×٢٠) أو ١٠,٢ مليـون دولار لوضعـه فـي آلة المـال الخاصة بهمـا. ولكن تذكر أن هـذا المبلـغ يمثل نمط حياة أفضل حتـى مما يعيشونه الآن! إنه مبلـغ كبير، ولكنه ما

زال *تقريبًـا* نصف ما اعتقد "رون" أنهم بحاجة إليه للوصول *فقط لحالة الاستقلالية المالية.*

كان العالم الذي يحلم به كل من "رون" و"ميشيل" قريبًا للغاية، ولكنهما لم يدركا ذلك. ولكنك ما إن تعرف ثمن تحقيق أحلامك، حتى تجد العديد من الطرق للوصول إليها أسرع وبتكلفة أقل مما كنت تتصور على الإطلاق.

ماذا سيتطلب الأمر لكي تصبح حرًّا من الناحية المالية؟

مـا البنود التي تـود إضافتها إلى مبلغك الإجمالي؛ سيـارة رياضية؟ بيت ثان؟ أو تبـرع كبير مثل "رون" و" ميشيل"؟ دوِّن تلك البنـود أيًا ما كانت، وأضف تكلفتها إلى المبلـغ الإجمالي اللازم لتحقيـق الاستقلالية المالية؛ هذا هو ثمـن الحرية المالية. وإن بـدا لك الرقم باهظًا للغاية، فانتظر؛ لأنك ستتعلم كيفية تطويعه خلال الفصول التالية.

وإليكَ كيف حسب "رون" أرقامه للحرية المالية:

١. التبرع الشهري لدار العبادة	٨٣٣٣ دولارًا شهريًّا
٢. قارب (٦ أمتار) للصيد قيمته ٥٠٠٠٠ دولار ممولة بفائدة ٥٪ على دفعات شهرية قيمتها	٥٣٠ دولارًا شهريًّا
٣. شقة لقضاء إجازة التزلج على الجليد تكلفتها ٨٠٠٠٠٠ دولار بفائدة ٤،٥٪، على دفعات شهرية قيمتها	٤٨٨٠ دولارًا شهريًّا
٤. الدخل الشهري اللازم للاستقلالية المالية	٢٩١٦٧ دولارًا شهريًّا
٥. إجمالي الدخل الشهري اللازم للحرية	٤٢٩١٠ دولارات شهريًّا

٦. اضرب الرقم ×١٢ وستحصل على المبلغ السنوي اللازم

٧. لتحقيق الحرية المالية ٤٢٩١٠ × ١٢ = ٥١٤٩٢٠ دولارًا سنويًّا

ما أرقامك؟

١. بند الرفاهية رقم ١ شهريًّا	________	________ دولارًا شهريًّا
٢. بند الرفاهية رقم ٢ شهريًّا	________	________ دولارًا شهريًّا
٣. تبرع شهري	________	________ دولارًا شهريًّا
٤. الدخل الشهري اللازم للاستقلالية المالية (أيًا ما احتسبته سنويًّا مقسومًا على ١٢)		________ دولارًا شهريًّا
٥. إجمالي الدخل الشهري اللازم للحرية المالية		________ دولارًا شهريًّا
٦. والآن اضرب ذلك الرقم ×١٢ فتحصل على المبلغ السنوي اللازم لتحقيق الحرية المالية.		________ دولارًا شهريًّا



الحلم ٥:
الحرية المالية المطلقة

ما رأيك في الحرية المالية *المطلقة*؟ كيف سيكون **شعورك إن تمكنت من فعل كل ما تتمناه وقتما تتمناه؟ ماذا سيكون شعورك حين تصبح أنت وعائلتك في غنى عن كل** شيء؟ إذا ما تمكنت من العطاء بحريّة وفي الوقت نفسه تعيش وفقًا لشروطك الخاصة دون الخضوع لشروط أي شخصٍ آخر، وكل ذلك دون الاحتياج للعمل لتلبي تلك المتطلبات. إن المال الذي تجنيه خلال نومك من عائدات استثمارك سيتكفل بنمط حياتك غير المحدود. لربما يمكنك أن تشتري لوالديك منزل أحلامهما، أو تنشئ مؤسسة خيرية لإطعام الجوعى، أو تساعد على تنظيف المحيطات، أريد منك فقط أن تتخيل ما يمكنك فعله.

طلبت من "رون" و"ميشيل" أن يخبراني عن أكبر الأحلام التي قد تراودهما. كيف سيبدو التحرر المالي المطلق بالنسبة لهما؟ وللمرة الثانية أثارت "ميشيل"

مشاعـري بعمق حين أخبرتني أن حلمها الأكبر هو أن تشتري مزرعة، كم ستكلفهما؟ توقع "رون" أن يبلغ ثمنها مليوني دولار بالإضافة إلى مليون آخر للتحسينات.

وحين شرعنا بإجراء الحسابات بدأت ألمح الإثارة تتزايد داخلهما.

إذا اقترضـا المبلغ لشراء المزرعة فهما بحاجـة لمبلغ ١٢٠٠٠٠ دولار سنويًّا (٣ ملايين مع فائدة ٤٪) لسداد الدَّين. وهذا كان في متناول أيديهما بالفعل!

مــاذا أيضًا؟ يُحـب "رون" المغامرة والسفر، وكان أقصى حلم يراوده هو امتلاك طائرتـه الخاصة؛ لذا أجريتُ معه التمرين نفسه الذي أجريته مع صديقي الملياردير المستقبلـي الشاب، وأقنعته بـأن تأجير طائرة نفاثة سيمنحه نفس المتعة والكفاءة وبجـزء بسيط مــن تكلفة شراء وصيانــة الطائرة نفسها من طـراز "جالفستريم" أو "سيسنا سايتيشن"، هل تفهمني؟ لا يشترط أن تتملك طائرتك الخاصة لتنعم بنمط الحيـاة الذي تريده، ولا يشترط أن تمتلك فريقًـا رياضيًّا لتجلس في الجناح الفاخر، كما أنك لا تحتاج إلى أن تدفع ثمن الفريق بأكمله لتصبح مالكًا له، بإمكانك أن تكون مالـكًا جزئيًّا وتتمتع بالامتيـازات نفسها. وهذا ما فعله صديقـي "ماجيك جونسون" حيـن كان عضوًا مــن المجموعة التـي اشترت فريـق "لوس أنجلوس دودجرز"، هو وصديقـي "بيتـر جوبـر" وعدة شـركاء آخريـن في مجموعـة "جوجنهايـم بيسبول مانيجمنـت"؛ والتي أنفقت ٢,١٥ مليار دولار لامتـلاك الفريق والملعب. أؤكد لك أن "ماجيـك جونسـون" لم يدفع ٢,١٥ مليـار دولار، ولكنه ما زال يتمتـع بنفس البهجة والفخر والإثارة والتأثير ومتعة كونه مالكًا.

بطريقـة التفكير هذه يمكنك أن تصنع نمط الحيـاة الذي تتمناه لك ولمن تحب، **إن مـا يجعـل معظم الناس مجرد حالمين على عكس هؤلاء الذين يعيشون الحلم، هـو أن الحالميـن لم يعرفوا قط ثمن تحقيق أحلامهم**؛ فهم يضعون لأنفسهم رقمًا كبيـرًا لدرجـة أنهـم لا يشرعون في الرحلة أبـدًا. لا يوجد حلم تعجـز عن تحقيقه لو التزمـت نحوه بجدية وإبـداع كافيين، وكانت لديك الرغبة لإيجـاد وسيلة لأن تضيف قيمة أكبر لحياة الآخرين أكثر من غيرك.

الآن، وكما ستقول، سينظر معظم الناس لهذا الحلم على أنه نوع من الدعابة. وفي محاضراتـي، فأنا أقوم بهذا التمريـن فقط مع الأشخاص ذوي الأحلام الكبيرة فعلًا الذيـن يرغبون في معرفة ثمـن تحقيق أحلامهم. أفهم أن معظـم الناس لن يحققوا الحريـة المالية المطلقة أبدًا، ولكن هناك قوة فـي أن تحلم وتطلق العنان لرغباتك. بعضـ هذه الأحـلام عالية الطاقة؛ لذا فقـد ترفع من معنوياتـك وتجعلك ترغب في

جني المزيد، وتساعدك على بلوغ أهدافك بشكل أسرع. ولكنَّ هناك سببًا آخر للقيام بهذا التمرين؛ قد تتمكن من تحقيق الأمان المالي دون أن تعمل، وبعدها يمكنك أن تعمل بدوام جزئي في عملٍ تستمتع به وتصبح مستقلًا ماليًّا. أو من الممكن أن تحقق الاستقلال المالي من خلال عائد استثمارك وعملك بدوام جزئي، ما يمنحك الإحساس برفاهية الحرية المالية مع ذلك العائد.

أجرِ هذا التمرين إذن! دوِّن ما قد تضعه في هذه القائمة أو في التطبيق، فمن يعلم ما الذي يمكن أن يحدث حين تطلق العنان لأمنياتك حقًّا!

وإليكَ كيف حسب "رون" الأرقام اللازمة لبلوغ حريته المالية المطلقة:

١. مزرعة قيمتها ٣ ملايين دولار، بفائدة ٤٪ = قسط شهري ١٠٠٠٠ دولار.
٢. طائرة بيتشكرافت بونانزا ثمنها ٣٠٠٠٠٠ دولار بفائدة ٥٪ = قسط شهري ٣١٨١ دولارًا.
٣. الدخل الشهري اللازم لتحقيق الحرية المالية: ٤٢٩١٠ دولارات شهريًّا.
٤. إجمالي الدخل الشهري اللازم لتحقيق الحرية المالية المطلقة: ٥٦٠٩١ دولارًا شهريًّا.
٥. اضرب هذا الرقم × ١٢ لتحصل على المبلغ السنوي الذي تحتاج إليه للوصول للحرية المالية المطلقة: ٦٧٣٠٩٢ دولارًا سنويًّا.

وهكذا تبين أنه من أجل قارب صيد طوله (٦ أمتار) وتبرع سنوي قدره ١٠٠٠٠٠ دولار لدار العبادة، وشقة لقضاء إجازة التزلج وطائرة ومزرعة، بالإضافة إلى نمط الحياة الذي اعتادا عليه في الوقت الحاضر دون الحاجة للعمل، سيحتاج "رون" و"ميشيل" إلى عائد قدره ٦٧٣٠٩٢ دولارًا سنويًّا. اضرب هذا الرقم × ٢٠، ستجدهما بحاجة للوصول لكتلة حرجة مقدارها ١٣,٥ مليون دولار. ولا يزال هذا الرقم أصغر بمقدار الثلث مما اعتقدوا أنهم يحتاجون إليه لتحقيق الأمان أو الاستقلال المادي فقط!

ما أرقامك؟

١. بند الرفاهية رقم ١ شهريًّا ________ ________ دولارًا شهريًّا
٢. بند الرفاهية رقم ٢ شهريًّا ________ ________ دولارًا شهريًّا
٣. بند الرفاهية رقم ٣ شهريًّا ________ ________ دولارًا شهريًّا

٤. الدخل الشهري اللازم لتحقيق الحرية المالية ________ دولارًا شهريًا
الدخل الشهري الإجمالي اللازم لتحقيق الحرية
٥. المالية المطلقة ________ دولارًا شهريًا
والآن اضرب ذلك الرقم × ١٢ لتحصل على المبلغ
٦. السنوي اللازم لتحقيق الحرية المالية المطلقة ________ دولارًا سنويًا

"هناك شيء واحد فقط يجعل تحقيق الأحلام مستحيلًا؛
وهو الخوف من الفشل".
ـ باولو كويلو

كيف تبدو لك الآن كل تلك الأرقام التي كتبتها؟ آمل أن تكون قد اقتنعت بأن ثمن تحقيق أحلامك المالية قد يكون أقل بكثير مما كنت تتوقع، وأن تكون قد اخترت ثلاثة أهداف للسعي لها، وأن تشتمل أهدافك على هدف واحد قريب المدى وواحد بعيد المدى على الأقل. **أي من هذه الأحلام تمثل لك الأهداف الثلاثة للازدهار؟** الأهداف الأكثر أهمية لمعظم الناس الثلاثة الضرورية هي الأمان، والحيوية، والاستقلالية. أما لأولئك الراغبين في بلوغ درجة أعلى فهي الأمان والاستقلالية والحرية. اخترْ ثلاثة ودونها الآن إن لم تكن قد فعلت ذلك بالفعل، اجعلها حقيقية وأدخِلها في التطبيق الخاص بك، وسيُرسل لك رسائل للتذكير، لإبقاء عينيك على الهدف.

إذا كنتَ من مواليد فترة طفرة المواليد، وعانيت صدمة الانهيار الاقتصادي عام ٢٠٠٨، أي من هذه الأحلام يمثل لك هدفًا حتميًّا؟ الأمان، صحيح؟ إليكَ الأخبار السارة: قد لا يتوافر لك العديد من السنين لتبني مدخراتك واستثماراتك وتصل للكتلة الحرجة، لكن بإمكانك حتمًا بلوغ الأمان المالي، وسوف أريك كيفية ذلك. قد لا تصل أبدًا إلى الاستقلال المالي، ولكنك قد تحققه إذا جعلته "هدفًا حتميًّا". إذا بدأت في سن أصغر فستحقق تقدمًا كبيرًا، وقد تكون قادرًا على الانطلاق نحو الحرية أو حتى الحرية المطلقة ومن دون أن تضيق على نفسك. ولكن من المهم أن تقرر ما يهمك أكثر وأن تحدد أرقامك. لماذا؟ لأننا وبعد لحظات سننتقل إلى الفصل التالي، حيث ستتمكن من حساب عدد السنين التي تحتاج إليها لتحقيق تلك الأحلام،

بالاعتمـاد علـى الكمّ الذي توفره وفقًا لمتوسط عائد سنـوي معقول. ثم تضع خطتك للوصول لهدفك، وهنا الاختبار الحقيقي. سأكون معك في كل خطوة، وكل شيء سيتم بطريقة أوتوماتيكية من أجلك، ولكن الأهمية القصوى هي أن تستمر بالمضي قدمًا.

أنا أريد منك أن تشعر بالتمكن والإثارة بفعل الرحلة التي تسلكها.

أريـد منـك أن تعلـم أنك صانع ظـروف حياتك، ولسـتَ مجرّد مديـر لها. نحن ننسى أحيانًا كم من إنجازاتٍ صنعنا حقًّا في حياتنا، لا يهم من تكون، ولكني أعلم أن هناك جوانب في حياتك اليوم كانت فيما مضى حلمًا أو هدفًا، أو ربما بَدَت مستحيلة. لعلهـا كانـت عملًا أو منصبًا أعلى تطلعتَ إليه وبَدَا حينهـا أبعد من منالك، أو سيارة كنت مأخوذًا بها، أو مكانًا لطالما رغبتَ في زيارته، وربما تكون تسكن الآن فيه. أو قد يكـون ثمة شخصـ في حياتك، شخص لم تكن تتخيل أنه قـد يخرج معك، والآن أنت متـزوج منه، وبدلًا من استمـرار تلك الأيام التي كنت تحلم فيها وتتساءل إن كان هذا الشخص سيحبك في يوم ما، لعله بجانبك الآن. إن كان كذلك، مِل نحوه وأعطه قُبلةً الآن، وتذكر أن هذه العلاقة بدت في يوم ما مستحيلة، وأنت حققتها.

أي جـزءٍ مـن حياتـك اليـوم كان بالأمس مجرد حلـم؟ ما الرغبة التـي بدت في الماضـي مستحيلة التحقيق، ولكنها اليوم جزء من حياتك؟ إن كنت عازمًا على تذكُّر أنـك صانع ظروفك الحياتية ولست مجرد مدبر لها، أولًا عليك أن تعود بالذاكرة إلى تلـك الأشيـاء التي صنعتها عن وعي، خذ لحظة مع نفسك ثـم دوِّن ثلاثة أو أربعة من تلـك الأشياء، لاحـظ أن تلك القائمةً لا يشترط أن تحتوي علـى الإنجازات الضخمة، فأحيانـًا الأشياء الصغيرة التـي تبدو صعبة أو مستحيلة، عندما تُذلل وتتحقق، تلقننا دروسًـا عميقة في كيفية إنجاز الأهـداف الكبيرة. ربما تكون هنـاك أيضًا أشياء في حياتـك اليوم بدت في السابق صعبـة أو مستحيلة، وتمتلكها الآن، ولكنك تعتبرها من المُسلَّمَـات. فمن قواعد الألفة أننا حين نجاور شيئًا ما (أو شخصًا ما) لفترة طويلة، نظن أنه أصبح حقيقة مسلمًا بها؛ لذا أيقظ تقديرك للأمور واكتب قائمتك الآن.

ثانيًـا، عليـك مراجعة الخطـوات التي اتخذتهـا لتحول حلمك إلـى واقع. فكر مع نفسك للحظة، اختر أحد الأمور التي أنجزتها. ماذا كانت بعض أولى الإجراءات التي اتخذتها؟ اكتبها بسرعة الآن.

لقـد تحاورتُ فعليًّا مع عشرات الآلاف مـن الأشخاص عن كيفية تناولهم أمرًا بدا مستحيلًا ثم نسجـوه ضمن نسيج حياتهم. كيف فعلوا ذلك؟ وكيف فعلته أنت؟ هنـاك عملية نمر بها جميعًا، وهي عبارة عن ثلاث خطوات:

الخطوة الأولى: حرر تعطشك للحياة ورغباتك، وأيقظ قدرتك على التركيز والتي تشبه الليزر. هناك شيء ما سيحدث بداخلك؛ إما ستتلقى إلهامًا من شيء ما أثار حماسك لدرجة إطلاق رغبتك كليًّا فتصبح مهووسًا تمامًا به وتبدأ بالتركيز على موضوع رغبتك بشدة أشبه بشدة الليزر! لقد أشعلت شرارة مخيلتك. أو ستصطدم بعقبة أو عَتَبة مكان داخل نفسك وتتأكد من أنك لن تقبل بعد الآن بما كنتَ عليه من قبل، وتتخذ قرارًا بعدم العودة أبدًا وتتحول إلى التركيز وبشدة على حياتك الجديدة أو هدفك الذي ترنو إليه. قد يتمثل هذا الهدف في تغيير الوظيفة أو علاقة عاطفية أو نمط الحياة. كل ما عليك فعله هو أن تحرر نَهَمَك له، واعلم أن طاقتك تتدفق حيثما كان تركيزك.

هل مررت بهذه التجربة من قبل؟ حين تشتري سيارة أو تشتري بذلة جديدة، وفجأة ترى تلك السيارة أو البذلة في كل مكان؟ كيف حدث ذلك؟ لأن هناك جزءًا من عقلك الباطن ويدعى الجهاز التَّنشيطي الشَّبَكيّ، أصبح على دراية بأن هذا أمر مهم الآن؛ لذا يلاحظ أي شيء متعلق به. فتلك السيارة أو البذلة كانت متناثرة حولك دائمًا، ولكنك الآن تلاحظها لأن عقلك الباطن جعلك تدرك تلك الأشياء التي لم تكن تلاحظها من قبل.

وهو ما سيحدث حين تستمر في قراءة هذا الكتاب، ستبدأ بملاحظة الرسوم التي تفرضها صناديق الاستثمار، وتسمع عن توزيع الأصول الاستثمارية، ستسمع عن أشياء لم تسمعها من قبل مثل *التداول عالي التردد* وتوسيط *التكلفة بالدولار*! وستصبح بالنسبة لك ذات معنى لأن عقلك يعلم الآن أنها مهمة. وهكذا أي شيء يكتسب أهمية. وأي شيء يدخل في بؤرة تركيزك فإن طاقتك تتدفق إليه. وعندما تصل إلى هذا المستوى من التعطش والرغبة والتركيز، تأتي الخطوة الثانية.

الخطوة الثانية: تتخذ إجراءً ضخمًا ومؤثرًا. إذا ما تحررت رغبتك فعلًا وركزتَ بشغف على ما تريد، فستفعل كل ما يتطلبه الأمر لتحقيق حلمك، ولن تكون ثمة حدود للطاقة والمرونة التي ستكتسبها في سبيل نيل مرادك. في قرارة نفسك، أنت تعلم أن الجهد الضخم هو الحل. فإن كنت راغبًا فعلًا في بذل الجهد، فستدرك غايتك. وقد فعلتها سابقًا، أليس كذلك؟ لربما جاء عليك وقت كان لابد أن ترى الفتاة التي تحب، فاستعرت سيارة وقدتها طوال الليل وسط عاصفة ثلجية لتزورها في كليتها. أو لعلك

فعلت المستحيل لتسجل طفلك في أحسن مدرسة لتناسب احتياجاته. فإذا كان الأمر "ضروريًّا" وليس فقط "مُحَبّذًا" فستجد له الوسيلة.

ولكنَّ هناك تحذيرًا واحدًا بالطبع؛ فأنت بحاجة إلى خطة فعالة للتنفيذ بجانب كل ذلك الجهد، أليس كذلك؟ ماذا سيحدث لو قدتَ سيارتك خلال العاصفة دون خريطة وانتهى بك الأمر في مدينة أخرى؟ قد تبذل قصارى جهدك للادّخار للمستقبل، ولكن تضع أموالك في حساب التقاعد وهو محمل بالرسوم الباهظة وفي صناديق استثمار مشتركة ضعيفة الأداء، فينتهي بك الأمر خالي الوفاض. أو تستثمر كل ما تملك في شركة واحدة وفجأة تهبط أسهمها بمقدار ٤٠٪ في يوم واحد. إذن إن كنت عازمًا على المضي قدمًا مهما كلفك الأمر، فما زال عليك أن تنفذ خطتك بعناية، مع تعديل منهجك باستمرار؛ لأن الجهد مضافًا إلى التنفيذ الفعال لهما تأثير السحر. هذا الكتاب هو الخريطة أو المخطط التنفيذي الذي سيأخذك من حيث أنت الآن إلى حيث تريد أن تكون من الناحية المالية. وإذا اتخذت إجراءات ضخمة وفعالة باستمرار، مع إدخال التعديلات الضرورية على منهجك كلما وجدته غير ناجح والبحث عن شيء جديد، فستتجه نحو تحقيق حلمك. ولكنَّ هناك عنصرًا أخيرًا استثنائيًّا يلعب دورًا مهمًّا فيما إذا كانت أحلامك ستتحول إلى واقعٍ أم لا.

الخطوة الثالثة: النعمة! يسميها البعض المصادفة أو الحظ أو القَدَر. أنا أحب أن أسميها النعمة: وهي أن ندرك أن العالم من حولنا يتعدى وجودنا الشخصي، وأن الله يمنحنا ميزة الوجود في هذه الحياة بالإضافة إلى هبتي البصيرة والهداية إذا ما أحسنّا استعمالهما. إنه لمن الرائع أنك حين تهتم بالخطوتين السابقتين، يساعدك الله فيما تفعل؛ فالأمور تتدفق بيُسر حين تؤدي ما عليك أولًا، وكل منا له تجربة مع ظاهرة اكتشاف الأشياء بالمصادفة؛ إذ يحدث أمر يتخطى المنطق، فتسميه المصادفة. كأن يفوتنا قطار ما فنلتقي الشخص الذي نتزوجه في نهاية الأمر. وأحيانًا نأخذ مكان زميل لنا في عمله فإذا بنا نجد وظيفة الأحلام، فلم نخطط لذلك ولم نسعَ له؛ بل حدثت تلقائيًّا. يمثل هذا الأمر لي النعمة، وكلما عبّرت عن امتنانك وتقديرك للنعمة الموجودة بالفعل في حياتك، شعرت بالهبات التي تتجاوز صنيعك. لقد جربتها عدة مرات في حياتي وأعلم أنها حقيقة، كما أعلم أن العرفان يصلك بالنعمة، فمتى ما كنت شكورًا، فلن تعرف الغضب ولا الخوف.

إذن هل أنت مستعد لكي تكون صانع حياتك، ولست مجرد مدبر لظروفك؟ أتعرف حقيقة ما تستثمر لأجله؟ إنه دخلٌ لمدى الحياة! هل أصبحت أحلامك جزءًا من حياتك، وأصبحت أمرًا "ضروريًّا" يركّز عليه عقلك الباطن ليل نهار؟ هل أنت مستعد لاتخاذ كل ما يلزم لجعلها حقيقة؟ حسنًا حان الوقت لتقلب الصفحة وتفعل ما يفشل الكثيرون في فعله.

حان وقت وضع خطة...

الفصل ٣-٢

ما خطتك؟

إن لم تحدد وجهتك .. فستقودك كل
الطرق للضياع.
ـ هنري كيسنجر

تهانينا، لقد قطعتَ شوطًا طويلًا! وأخذت ثلاث خطوات هائلة في سبيل الحرية المالية. واتخذت أهم قرار مالي في حياتك. لقد أصبحت مستثمرًا بالتزامك أو زيادتك للنسبة المئوية من دخلك التي ستذهب تلقائيًا لصندوق حريتك، وبدأت بتكوين المنظومة المالية التي ستحررك. كما تعلّمت كيف تقي نفسك من الأكاذيب المخصصة لإبعادك عن مالك. وأخيرًا وضعت ثمنًا لتحقيق أحلامك؛ وأصبحت على دراية بالدخل الذي ستحتاج إليه لتصل إلى الأمان والاستقلال المالي. والآن لنستجمع ما تعلمته من قدرة المضاعفة ونُفعِّل مبادئ قوة المال تلك. **سنعمل معًا لوضع خطة سهلة المنال وممكنة التحقيق تمامًا لك ولأسرتك، بغض النظر عن المستوى المالي الذي تحلم به: الأمان أو الحيوية أو الاستقلال.**

ولكنّ هناك أمرًا آخر قبل أن نبدأ، وهو أنك إذا كنتَ مثل معظم الناس فأنت تكره الحديث عن المال. ولكن الأمر بيننا على أية حال، ولن يرى أحدٌ هذه الأرقام إلا إذا قررتَ مشاركتها. والأهم من ذلك أن تكون صادقًا مع نفسك؛ فلا تُقرِّب الأرقام، ولا تَلْوِ عنق الحقيقة، ولا تنظر "لأرقامك" من خلال نظارة وردية لتُظهر حساباتك الماليةَ أفضل قليلًا مما هي عليه. ومن المنطلق نفسه، لا تُثقل نفسك بخطة مُتحفّظة جدًّا بحيث تُشعرك باستحالة تنفيذها. تصالح مع نفسك فقط واعتزم على التقاط صورة صريحة لوضعك الحالي. وبهذا الشكل تجعل الخطة ناجحة *فعلًا*.

اعتمد على ما في يدك أنت فقط

مؤخـرًا، أقام أحـد أصدقائي المقربين حفـلًا جمع فيه شمل مجموعـة من أصدقاء طفولتـه فـي منطقة بالم بيتش بالقرب من منزلـي. وقد اجتمعـوا للاحتفال جميعًا بأعيـاد ميلادهـم الخمسين. كانـوا زملاء في روضـة الأطفال وعاشـوا على امتداد الشـارع بجوار بعضهم خلال المرحلـة الثانوية في مجموعةٍ من المنـازل المتشابهة فـي لونـج آيلاند بنيويورك. كان آباؤهـم إما من أصحاب المِهـن، أو لديهم أعمالهم الخاصـة، وكانت أمهاتهـم جميعًا من ربـات البيوت، وكانت مستويـات دخل أسرهم متقاربـة للغايـة. ما صدمني فـي صداقة العمر هذه هـو الديموغرافيـا أي الدراسة الاجتماعيـة للناس؛ فخـلال سنوات نشأة هـؤلاء الأصدقاء كانـت حياتهم متناغمة، ولكن بمجرد دخولهم للجامعة، تشعّبت بهم السُّبل:

فذهب أحدهم للعمل في مؤسسة مالية رائدة في وول ستريت.

وأصبح آخر مصورًا، وافتتح محلًّا للصور بمانهاتن.

وبنى آخر منازل في أنحاء ولايات الإقليم الأطلسي الأوسط.

وبدأ آخر يعمل مورِّدًا لأنواع المشروبات المختلفة.

وتدرّب آخر ليصبح مهندسًا وعمل براتب حكومي في جنوب ولاية فلوريدا.

وكلما اجتمع أصدقاء العمر هؤلاء كانوا يقارنون بين ملاحظاتهم، وبرغم الفجوة في مستويات الدخل والحسابات البنكية الخاصة بكل واحد منهم، فإنهم كانوا جميعًا سعـداء؛ بالطبع لم يكونوا سعداء على النحو ذاته تمامًا، ولكن كانوا سعداء؛ فقد لبُّوا احتياجاتهم، وحققوا كذلك العديد من أحلامهم وآمالهم.

شـارك صديقي بعض المفاهيـم الموجودة بنسخـة بدائية من هـذا الكتاب مع أصدقائـه، وبعـد فترة قصيـرة اتجه الحديـث نحو المـال، وسألوا بعضهـم البعض السـؤال نفسه الـذي أجبت عنه أنت في الفصل السابق: مـا المبلغ المطلوب لتحقيق الأمـان المالي أو لتمويل تقاعدهم؟ اعتقد المُضـارب في وول ستريت أن عليه ادخار ٢٠ مليون دولار على الأقل ليحافظ على نفس مستوى معيشته الحالي دون الحاجة إلى العمل. ورأى مصوّر مانهاتن أن ١٠ ملايين دولار ستفي بالغرض. أما المُطور العقاري فيعتقـد أن ٥ ملايين دولار ستكفيه خاصـةً بعد أن تخرج أبناؤه في الجامعات، وتاجر المشروبات كان قد تزوج حديثًا للمرة الثانية، وبرغم أنه رُزِقَ بمولود جديد، فإنه كان يعتمـد على سلة مدخـرات قيمتها ٢ مليون دولار. أما الموظـف الحكومي، الذي ألزم

نفســه بالمعيشة وفقًا لإمكانيته والتطلع لمعاش ثابت لبقية حياته، فيعتقد أنه سيعيش حياته خالي الهموم بمجرد أن يُفَعّل معاشه ويبدأ بحصاد فوائد الضمان الاجتماعي.

أي مــن هــؤلاء الأصحــاب كان أقــرب إلى تحقيق هدفــه؟ أي منهــم اختار الرقم الصحيــح والخطــة الصحيحة لمساعدته علــى الوصول إلى هدفه؟ إنــه سؤال محير طبعًا. والجواب لا يكمن في النقود. فأنت لن "تكسب" سباق الحياة بتكديس أكبر قدر من النقــود، أو بمراكمة المقتنيات المادية، ولن تكســب أيضًا لمجرد كونك أصبحت القائد ووصلت إلى خط النهاية.

كيــف تفــوز إذن؟ تفوز عندمــا تعيش وفقًــا لشروطك الخاصة؛ بأحســن وبأتمّ ما يمكن ولأطول وقت ممكن.

ضع خطةً تلبي احتياجاتك، وتخدم مصلحتك، والتزم بها. هذا هو النجاح بمنتهى الوضــوح والبساطة. أما إن كنت تتزاحم مع الآخريــن وتنافسهم في نظرتهم للنجاح أو الاستقــلال المالي وتستميت للوصول لهدفٍ مراوغ، فستتخلف عن الركب ويصيبك الإحباط. وإن كنت تطارد هدف شخص آخرٍ فستخسر أيضًا. لا يهم كم يمتلك جارك أو مــا نــوع سيارته، أو العطلــة التي يأخذها؛ فهذه الخطة مصممــة لك، أنت فقط، لا لأحد غيرك.

يوم تكفّ عن السباق، تَفُز به.

ـ بوب مارلي

وَهْمُ الأفضلية

هــل شاهــدت من قبل سباقــات المضمار والميــدان الأولمبية؟ من السهــل أن تحدق إلــى المضمار قبل انطلاق رصاصة البدء وتتعجب لــمَ لا يحقق العداءون في المواقع الأمامية في الحــارات الخارجية من المضمار تقدمًا *ساحقًا*. فمن الناحية المنطقية نعلم أنه على كل العدائين أن يركضوا المسافة ذاتها، ولكن من الناحية البصرية يبدو أن أعيننا تخدعنا. فما نراه على أنه تقدم وتواجد بالمواقع الأمامية، هو في الحقيقة نظــام تعاقبي، والهدف منه هــو معادلة ومساواة المسافة علــى المضمار البيضاوي. وفي سباق ٤٠٠ متر، توجد فجوة مداها ٦ أمتار بين كل عدّاء وآخر.

ولكن الجميع يعلم طبعًا، أنه لا توجد أفضلية، جسمانيًا، في أن تكون في الأمام على المضمار الخارجي، أو أن تكون في الخلف على المضمار الداخلي؛ ففي كلتا الحالتين ستركض للمسافة نفسها. ولكن *الشعور الظاهري* بالأفضلية، قد يتحول إلى دافع نفسي قوي. هل يعتقد الفتى في المقدمة أنه متفوق؟ ألا يمنحه ذلك ثقةً إضافيةً بنفسه، أم لعله يقتطع جزءًا من عزيمته واندفاعه؟ هل يشعر الفتى في المضمار الداخلي (في الخلف) بأنه المظلوم في المجموعة وعليه سيركض بسرعة أعلى قليلًا ليعوّض ذلك؟

لنعُد لأصدقائنا الخمسة، ولنلقِ عليهم نظرة من الخارج. قد نشعر بأن الموظف الحكومي هو الذي يركض في الخلف، متأخرًا في الميدان، وقد *يبدو* لنا أن المدير التنفيذي في وول ستريت قد أعدَّ نفسه لنهاية قوية، ولكن هذا هو الوهم، وليس الواقع. فما من أحد متقدم على الآخر.

فلا توجد هنا مرتبة *أولى* أو مرتبة *أخيرة*؛ فالحياة ليست منافسة. عادةً ما يستخدم الناس الأموال *والمقتنيات* للدلالة على مكانتهم: أيّهم لديه المنزل الأجمل، أو السيارة الأفخم، أو المنزل الصيفي في مجموعة قرى هامبتونز. ولكن الحقيقة هي أننا لا نعلم كم سنعمّر أو كيف سيكون وضع حالتنا الصحية مع التقدم في العمر. **فالواقع يقول إنه ليس مهمًّا من أين نبدأ، بل المهم كيف ننتهي.** وهنا بدا أن أصدقاء العمر كانوا يسيرون في الطريق الصحيح؛ *كل حسب شروطه، وحسب جدوله الزمني، وهذا أحد الأسباب التي تجعلهم يشعرون بالسعادة في حياتهم.* ومع قليل من الانضباط وبُعد النظر، كانت لديهم جميعًا فرصة للفوز في السباق الذي كانوا قد بدأوه معًا، منذ الحضانة.

ينطبق عليك الأمر نفسه، ليس مهمًّا أين تقف مقارنة بأصدقائك، أو أسرتك، أو زملائك، أو عملائك. بل كل ما يهم هو رحلتك الشخصية. فمن المغري أن ننظر للآخرين على أنهم مقياس لنا ونقنع أنفسنا بأننا في الأمام؛ لأنه يبدو كأننا في الصدارة، أو قد نستسلم ونظل في آخر السرب. ولكن هذه ليست نقطة النقاش، **فسباق الحياة عبارة عن ماراثون، وليس سباقًا قصيرًا سريعًا.** وما عليك فعله هو أن تُركّز على الطريق الذي أمامك، وانظر قدمًا، وحافظ لنفسك على سرعة ثابتة، وثابر على تقدمك للأمام ثم ضع خطتك.

الشخص الوحيد الذي عليك أن تتفوق عليه هو الشخص الذي
كنت عليه بالأمس.
ـ مجهول

خطتك

الآن وقد علمت أن منافسك الوحيد هو نفسك، حان الوقت لتضع لنفسك خطة ومخططًا ماليًّا. الخبر السعيد هو أن كل ما عليك فعله هو أن تجيب عن ستة أسئلة في تطبيق "إنها نقودك It's Your Money". وحين تستعمل حاسبة الثروة هذه، فستحصل على النسخة الأولى من خطتك خلال ثوانٍ. فإذا لم تكن قد حمّلت هذا التطبيق مسبقًا فإليك الرابط: www.tonyrobbins.com/masterthegame

والأسئلة الستة تتعلق بمجالين: وضعك الحالي وما أنت ملتزم بالقيام به مستقبلًا. وبعض الأرقام التي ستحتاج إليها للإجابة من الممكن أن تأتي بها من سجلاتك، أو مما يخطر على بالك. ربما سيكون عليك أن تجتهد قليلًا وتقوم ببعض البحث، ولكن معظم هذه الأرقام ستكون قريبة وفي متناول اليد وإن لم تتمكن من الحصول عليها الآن، فلا بأس بتقدير رقمٍ تقريبي حاليًّا، وذلك لحملك على البدء وللحفاظ على قوتك الدافعة.

باستخدام هذه الأرقام، سيرسم التطبيق خطة مُصمَّمَة خصيصًا لك، بناءً على متغيرات ستحددها *بنفسك*: مثلًا، ما توقعك للزيادة في دخلك؟ كم تعتزم أن تدّخر؟ وما معدل الفائدة الذي تتوقعه على استثماراتك؟ بوسعك أن تكون متحفظًا أو مندفعًا في تقديراتك، أو يمكنك أن تختار أرقامًا في كلا الاتجاهين وتختار حلًّا وسطًا. والجميل في هذا الأمر هو أنك وبمجرد أن تُثبّت الأرقام التي تختارها، سيقوم التطبيق بكل العمل نيابة عنك، سيكون لديك مخطط تنفيذي حقيقي لمستقبلك المالي، وخطة واضحة لتتبعها.

اختر مغامرتك الخاصة بك

حاسبة الثروة الموجودة بالتطبيق الذي حملته مؤخرًا، عبارة عن أداة قد استخدمتُها لأكثر من ثلاثة عقود في ورش العمل والمحاضرات التي عقدتها؛ فهو بسيط ومرن،

وقد ساعد الملايين من الناس على وضع الخطط المالية التي توافق أوضاعهم؛ فهو مُصَمَّم وَفْقَ عدد من الافتراضات المتحفظة، ولكن يمكنك تغيير تلك الافتراضات إن أحببت. **بوسعك أن تجعلها أكثر تحفظًا أو جرأةً، فأنت المُتحكِّم؛ لذا أدخل الأرقام التي تناسب نمط حياتك، وواقعك الحالي، وأحلامك المستقبلية.** وإن لم تعجبك الصورة التي تُرسَم لك، بوسعك التلاعب بالأرقام قليلًا وأن تختار لنفسك طريقًا مختلفًا للحرية المالية. وفي بقية هذا الجزء، سنعمل معًا لنحقق بضع خطوات لتسريع خطتك وضمان نجاحها. وأول خطة تحصل عليها هي ببساطة قضمتك الأولى من التفاحة. وبعدها سنأخذها ونطورها بشكل كبير خلال الصفحات القادمة.

وقبل أن نبدأ، هناك بضعة أشياء عليك أن تضعها في اعتبارك:

أحد أكبر العوامل التي نتعامل معها هو معدل الضريبة، وهو يختلف بشكل جذري من شخص لآخر. يقرأ هذا الكتاب أناس من مختلف بقاع العالم؛ لذا بدلًا من جعله مُعَقَّدًا جعلناه مبسطًا للغاية. فأينما تكن، فستتعلم في الصفحات التالية كيفية تسخير الأدوات المتاحة في بلدك لتعطيك أفضل كفاءة ضريبية. عليك أن تستفيد كلما أمكن من الحسابات ذات الامتيازات الضريبية لمُراكمة ثروتك لتوليد أعلى معدل لصافي العوائد.

ستريك هذه الحاسبة ثلاثة سيناريوهات محتملة، بمعدل عائد سنوي مختلف لكل خطة كالتالي: ٤٪ و ٥, ٥٪ و ٧٪ ، خطة محافظة وخطة متوسطة وخطة جريئة على التوالي، احتُسِبت هذه المعدلات بعد خصم الضريبة على العوائد. قد يراها البعض محافظة جدًّا ويراها آخرون جريئة جدًّا، وأقولها ثانية يمكنك أن تُعدِّل هذه الأرقام كيفما ترى.

كيف توصلنا إلى هذه المعدلات؟ من جهة الربح الأعلى، إذا اطَّلعتَ على المعايير التي حددتها مؤسسة تشارلز شواب فسوف تعطيك نسبة ١٠٪ كعائد جريء، في حين أن تطبيقنا يعطيك عائدًا جريئًا قدره ٧٪. لماذا نجد بينهما فرقًا بثلاث نقاط؟ أثبت "شواب" أنه على مدى الـ ٤٠ عامًا الماضية، من ١٩٧٢ حتى ٢٠١٢، بلغ مُعدل العائد في السوق ١٠٪. ولكن حاسبة الثروة الخاصة بنا تفترض أن معدل الضريبة ٣٠٪؛ مما يُخفِّض العائد إلى أقل من ٧٪. وفي الولايات المتحدة تبلغ معدلات الضريبة على الاستثمار طويل الأجل ٢٠٪ فقط وليس ٣٠٪؛ لذا يعتبر تطبيقنا جريئًا من الناحية الضريبية هنا. وتذكر كذلك أنك إذا كنت تستثمر في نظام ذي ضريبة مؤجلة مثل حساب التقاعد أو حساب التقاعد الفردي ، أو الدفعات المالية السنوية، فإنك تؤجل

الضرائب. وهكذا فإذا كان عندك عائد قيمته ١٠٪ (كما في مثال " شواب") فسوف تستمر في مضاعفة استثمارك بمعدل ١٠٪ بدون خصم ضريبي حتى موعد السحب. أمـا نحن فنستخدم معدلاتنا الأقل وهي ٤٪ و٥ , ٥٪ و٧٪ كمخفف صدمات في حالات الخطأ أو فشل العوائد المستقبلية في تحقيق الهدف الطموح الذي كنت تصبو إليه[٧].

أمـا من جهـة الربح الأقل، أو الجانب المتحفظ، إذا نظرنـا إلى مؤسسة فانجارد فهـي تعطـي ٤٪ عائدًا بعد خصـم الضرائب. ولكننا ننظر للأشيـاء بطريقة مختلفة نوعًا ما. معظم المواطنين الأمريكيين ممن يمتلكون مبلغًا للاستثمار، يستثمرونه من خلال حساب التقاعد أو حساب التقاعد الفردي أو حساب روث. فما الاختيار الأمثل؟ نحـن ننصح باختيار حساب "روث" (أو مـا يكافئه في بلدك)، إلا إن كنت على يقين بـأن ضريبتـك ستنخفض مستقبلًا (أيهـا المحظوظ!). لقد أنفقـت جميع حكومات العالـم وعلى رأسها الولايات المتحـدة، أموالًا لا تملكها، فكيف ستردها إذن؟ بالطبع عن طريق رفع الضرائب؛ لذا وبالرغم من أنه لا يمكن لأحد أن يتأكد تمامًا من ارتفاع أو انخفاض الضرائب، أتحدى أنها سترتفع. ولكن في حساب "روث" ستكون عوائدك ملـكًا لك بنسبـة ١٠٠٪ بمعنى أنك حين تكسب عائدًا قـدره ٧٪ فستحتفظ به كاملًا؛ دون استقطاعـات لمُحصّـل الضرائب مقابل نمو استثمارك أبـدًا. وإذا حصلت على ١٠٪ فستحتفظ بها صافية لك.

لهـذا صنعنا حاسبة الثروة بهذا الشكل؛ فهي تعطيك المرونة لتفكر في العائدات بمقاربـة صافيـة (بعد خصم الضريبـة). وأنت من يُصمم الخطة بمـا تراه الأنسب لأهداف مُخططك.

وقد صُمّمت حاسبة الثروة بحيث يُعطيك نظرة خاطفة لتأثير الاختيارات المختلفة على المدة التي تستغرقها للوصول للأمان أو الحيوية أو الاستقلالية المالية. وبعد أن تنتهـي من وضع الخطة الأساسية، بإمكانك أن تحصل على الدقة أيضًا. وكما ذكرت سابقًا، لدى مؤسسة سترونجهولد (www.Strongholdfinancial.com) برنامج تكنولوجـي لربط كل حساباتك الاستثمارية. سيزودك هـذا البرنامج فورًا بمعلومات عـن معـدل أرباحك الفعلية علـى استثماراتك في الماضي (معظـم الناس لا يملكون أدنـى فكـرة عن ذلك!) وسيريـك أفضل سنـوات الأداء وأسوأهـا، وسيريك كم سنة

٧. لحظة كتابة هذه السطور انخفضت معدلات الفائدة لوقت طويل. ولكن سيتم تحديث تطبيقنا حينما ترتفع الفائدة إذا حدث ذلك، كما أنك مدعو في أي وقت لتُدخل معدل العائد الذي يناسب ظروفك وأهداف عائدات الاستثمار الواقعية.

تحملت الخسائر، كما سيبين لك كم تدفع حقًا من رسوم، هكذا ستتعرف على التأثير الحقيقي على مُدّخراتك المستقبلية. جرِّب الأمر إن أردت بعد أن تكتمل خطتك الأساسية على التطبيق.

بالطبع ستكون كل أرقامك وخططك على التطبيق في سرية تامة، ويمكنك الوصول إليها وقتما تشاء ومن أي جهاز. وبإمكانك تغيير عائداتك أو تغيير كم تريد أن تدّخر، وسترى التأثير في ثوانٍ.

وأحد أقوى الأساليب التي تزيد من سرعة تقدمك لتحقيق أهدافك وأفضل أسلوب ليس له آثار سلبية هو تنفيذ خطة "ادخر المزيد غدًا"، والتي خدمت أكثر من ١٠ ملايين مواطن أمريكي لتنمية مدّخراتهم بشكل لم يتوقعوا إمكانية حدوثه. هل تتذكر كيف تعمل هذه الخطة (آلة نقودك)؟ تلتزم بأن تقتطع تلقائيًا نسبة من أية علاوة تحصل عليها في المستقبل وتضعها في صندوق حريتك.

إذن لنفترض أنك توفر ١٠٪ من دخلك الحالي وتضعه في صندوق حريتك؛ هذا يعني أنك تستثمر بالفعل ولكنك تبحث عن طريقة لتسريع خطتك. إذا التزمت بخطة "ادخر المزيد غدًا" فحينما تحصل على علاوة بنسبة ١٠٪، ستذهب ٣٪ منها لصندوق الحرية أما الـ٧٪ الإضافية فستكون متوافرة لتحسن نمط حياتك اليوم. إذا قمت بهذه العملية ثلاث مرات خلال العقد التالي، فقد توفر ما يصل إلى ١٩٪ - ضِعف ما توفره الآن تقريبًا - وبلا خسارة لك لأن كل ذلك يعتمد على دخل إضافي في المستقبل. سيصنع هذا فرقًا كبيرًا في السرعة التي تحقق بها أحلامك المالية.

ولتحقق تقدمًا، اضغط على خيار (Save More Tomorrow ادخر المزيد غدًا) في التطبيق. ملاحظة أخيرة: لقد استبعدتُ قيمة منزلك من المعادلة. والآن تريّث قليلًا قبل أن تصيح وتصرخ، أعلم تمامًا بأن المنزل يُعد أكبر استثمار لكثير من الناس. ويمكنك إعادته للخطة إذا شئت، ولكني استبعدته حتى أترك لك مزيدًا من الأمان. لماذا؟ لأنك دائمًا بحاجة للبيت لتعيش فيه. فلا أريد منك أن تدون هذه الأرقام وتبني خطة تعتمد على قيمة منزلك لتُنتج عائدًا؛ فقد تبيع بيتك خلال عشر سنوات ويعود عليك بمكسب كبير، أو ربما تستقر في بيتك مدى الحياة، أو قد تنتقل إلى منزل أصغر وتستفيد من المال الفائض وتنفقه في نفقات غير متوقعة. وبغض النظر عما سيحدث، فخطتك مصممة لتحميك من شر الديون أيًا كانت حالتك المعيشية.

لم وضعنا في نظامنا كل مخففات الصدمات هذه؟ لأني أريد هذه الأرقام أن تكون حقيقية لك، ولا أعني حقيقية في *هذه* اللحظة فقط، بل حقيقية عبر الزمن، وضد أي متغيرات من واقع الحياة قد تعوقك. أريد تخفيف الصدمة إذا ما انحرفتَ عن المسار، ولكني في الوقت نفسه أريد منك أن تتجاوز توقعاتك. والأهم من كل ذلك أريدك أن تعلم وبمنتهى الوضوح واليقين أن كل التقديرات التي نصنعها معًا هي فعلًا في متناول اليد.

هل أنت مستعد للغوص في الأعماق؟! افتح تطبيقك!

حين أنظر للمستقبل، أراه ساطعًا ومتوهجًا للغاية لدرجة أنه يُحرق عيني.

ـ أوبرا وينفري

فلتُقرَع الطبول من فضلكم...

أعلم أنك تريد أن تخوض في تفاصيل الأمر على الفور، تريد أن تضغط على زر (ادخل)، وتسترخي بينما يخبرك التطبيق كيف ستسير الأمور خلال الفترة المتبقية من حياتك. ولكن في الحقيقة هذا ليس الهدف الأساسي؛ فالقيمة الحقيقية في هذه الخطوة القادمة هي أن تتعرف على ما هناك؛ ما الواقعي، وما الممكن، وما يستحق الحلم والكفاح لأجله. تلك الخطوة تجعلك تجرب وفقًا لمُخرَجات متنوعة، وتتلاعب ببعض المتغيرات إذا أردت لتصنع صورة مختلفة أو نتيجة مختلفة. وتعطيك على المدى القريب خطة حقيقية لتتبعها؛ مخططًا تنفيذيًا لمستقبلك المالي.

انظر إلى هذا المخطط باعتباره مدربك المالي الشخصي؛ فهو يأخذ أرقامك "الحقيقية" ـ مدخراتك ودخلك ويحسب ما ستئول إليه قيمتهما بناءً على سلسلة من المُخرَجات المتوقعة. ولا تشغل بالك بتفاصيل الإستراتيجيات الاستثمارية الآن؛ لأننا سنغطي هذا الموضوع في الجزء ٤، ولكن من المهم أن تأخذ فكرة عن الكيفية التي تتكاثر بها أموالك ما إن تبدأ العمل لصالحك.

وتذكر أن التركيز ليس على *أين* أو *كيف* ستستثمر أموالك؛ فهذا التمرين فرصة لتتوقع *وتنظر في الكرة البلورية لترى ما هو ممكن*. تُرى كيف سيبدو مستقبلك لو تمكنت من تحقيق ٦٪ عائدًا على استثمارك؟ وماذا إذا كانت ٧٪ أو

أكثر؟ كم ستمتلك من المال بعد ١٠ سنوات؟ وبعد ٢٠ عامًا؟ ماذا إذا ما حصلت على مال وفير وحققت عائدًا ٩٪ أو ١٠٪؟ وأذكرك بأن إحدى المحافظ الاستثمارية لتوزيع الأصول، والتي سندرسها في الفصل ١/٥، أنتجت عائدًا أقل قليلاً من ١٠٪ على مدى الـ ٣٢ سنة الماضية، وخَسِرت ماليًّا أربع مرات فقط (إحدى هذه الخسائر كانت ٠٣, ٠٪ فقط لا غير!) إذن فستجد الكثير من الفرص بمجرد أن تثقف نفسك عن كيفية تصرف خيرة المستثمرين في العالم.

إذن استمر في المحاولة حتى تصل إلى رقم تراه مناسبًا لك، ويعطيك جرعة جيدة من الثقة. **بعد بضع دقائق فقط من وقتك، ستعرف ما ستدره عليك مدخراتك، مع قوة التراكم بمعدلات فائدة مختلفة.**

الخطوة الأولى فقط هي الأصعب.

ـ ماري دي فيشي-شامروند

تهانينا للانتهاء من خطتك الأولى، هل أنت مُتحمّس لمعرفة النتائج؟ قلق؟ محبط؟ أم أنها تشجعك؟ لقد لاحظتُ من خلال عملي مع أشخاص لا حصر لهم من جميع أنحاء العالم، أن نتائجهم تضعهم في فئةٍ من ثلاث:

١. الشباب الذين يقعون تحت وطأة الديون، ويتساءلون كيف سيصلون لمستوى الأمان المالي. والجميل في الأمر أنهم يكتشفون أنهم قادرون على ذلك!
٢. من يعتقدون أنهم على بعد عقود من بر الأمان المالي، ويُفاجَأون (أو قل يُصدمون) حين يعلمون أنهم على مرمى حجرٍ منه؛ خمس أو سبع أو عشر سنوات على أبعد تقدير. والحقيقة أن بعضهم يكون قد وصل إلى البَرِّ *بالفعل*، ولكنهم لا يدرون بعد.
٣. من بدأوا متأخرين ويتخوفون من ألّا يتمكنوا من تعويض ما فاتهم أبدًا.

دعني أتشارك معك بعض الأمثلة من حياة أناس آخرين عملت معهم في مواقف مماثلة وأريك كيف نُفذت خططهم بكاملها؛ فاستطاعوا الوصول إلى الأمان والحيوية وحتى الاستقلالية والحرية المالية.



بالغون ولكن ما زالوا يُسددون ديون قروض الطلبة..

لنبدأ فقرتنا بشخص شاب ومَدين. تخرّج "ماركو" مثل الكثير من أبناء جيل الألفينيات في وقتنا الحاضر وعلى كاهله حزمة ديون كبيرة. أصبح مهندسًا في الثالثة والثلاثين من عمره ويقبض راتبًا سنويًا جيدًا قيمته ٧٥٠٠٠ دولار، ما زال يدفع منها ٢٠٠٠٠ دولار لسداد قرض الطلبة. شعر "ماركو"، كالعديد من المواطنين الأمريكيين، بأن الديون تستهلك حياته؛ لدرجة أنه شعر كأنه سيظل يسددها للأبد (وقد يحدث ذلك على الأرجح إن سدّدها بأقل قسط ممكن). إلا أن "ماركو" توقع أن يرتفع راتبه مع الوقت ببطء ولكن بزيادات منتظمة بحدود ٣٪ إلى ٥٪ سنويًا. وبعد أن عملنا معًا لوضع خطة جديدة له، خصصنا ٥٪ من راتب "ماركو" لسداد قرض الطلبة. والتزم "ماركو" بنسبة ٣٪ من أية علاوات مستقبلية ليضعها في صندوق حريته.

فمـاذا أضافـت له هـذه الخطة الجديدة؟ مـا رأيك لو جعلت حياتـه خالية من الديـون خـلال سبع سنـوات؟! وعلاوة على ذلـك، سيتمكن "ماركو" مـن أخذ نسبة الـ ٥٪ بعد تحرره من الديون، وتوجيهها نحو مدخراته لزيادة ومضاعفة تمويل صندوق حريتـه. **سيتمكـن "ماركو" مع خطـة الادخـار والاستثمار هـذه، من الوصـول إلى الأمـان المالـي في غضون عشرين عامًا. قـد تبدو هذه فترة طويلة، ولكنه سيكون وقتهـا فـي الثالثة والخمسين فقط. وبعدهـا بسبع سنوات فقط أي في الستين من عمره، سيصل "ماركو" إلى حد الاستقلال المالي، أي قبل حلمه بالتقاعد بخمس سنـوات كاملة**، وبدخل سنوي أكثر مما تخيله على الإطلاق! وهكذا انتقل "ماركو" من مرحلة القلق من عدم قدرته على سداد ديونه الدراسية نهائيًّا إلى البحث عن مستقبل استقلاله المالي الحقيقـي. والأفضل من ذلك، أن "ماركو" خلال خمس سنوات، أي فـي سن ٦٥ عامًا، ومع كل الربح التراكمي ومع دفعة مُضافة من الضمان الاجتماعي، سيتمكن من أن يعيش تجربة الحرية المالية حسب تعريفه لها، وهو مفهوم ما كان له أن يدركـه لـولا خطته الجديدة. تذكر، كل هذا وقد بـدأ رحلته دون ممتلكات ولا شيء غير الديون!

إن كانت تبدو أفضل من أن تكون حقيقية .. فلعلها حقيقية فعلا

والآن مـع الفئـة الثانيـة من النـاس: الذين يلقون نظـرة على خطتهـم ويَحسَبون أن هنـاك خطـأ مـا، وأن الحاسبـة الخاصـة بهم لا تعمـل! لأنهم يـرون الحيوية أو الاستقلاليـة الماليـة ترتفع بسرعة كبيرة. فيقولون: "من المستحيل أن أصل لذاك المستـوى بهذه السرعة"، " لا يمكن أن أحقق الاستقــلال المالي في خمس أو سبع أو حتى ثمانــي سنوات، هذا جنون!" ففي تصورهم عليهم العمـل المتواصل لعشرين أو ثلاثين عامًا من الأشغال الشاقة المؤبدة.

أين المشكلة هنا؟ وكيف يمكن ذلك؟

إن ذلــك ممكــن لأن الرقــم الذي وضعوه فــي مخيلتهم - ١٠ ملاييــن أو ٢٠ أو ٣٠ مليون دولار - بعيد كل البعد عن الواقع. **وببساطة هو رجم بالغيب لما *اعتقدوا* أنهم بحاجة إليه للوصول للاستقلال المالي، وليس ما يحتاجون إليه فعليًّا.**

إن "كاثرين"، هي سيدة حضرت إحدى محاضراتي عن "البراعة في إدارة الثروة Wealth Mastery". وهي تعد مثالاً ممتازًا على ذلك. "كاثرين" سيدة أعمال ذكية كانت بحاجة إلى مبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار سنويًا لتحقق الأمان المالي؛ وهو رقم كبير وفقًا لمعايير بعض الناس، ولكن ليس وفقًا لمعاييرها هي. وللوصول إلى الاستقلال المالي، كانت بحاجة إلى مبلغ ١٧٥٠٠٠ دولار للحفاظ على نفس مستوى حياتها دون الحاجة للعمل. وقد افترضت أنها ستستغرق أكثر من ٢٠ عامًا للوصول إلى هدفها.

أتحب أن تعرف ماذا حدث حين طبّقت أرقامها مع فريق عملي؟ أول ما اكتشفوه أن عملها يحقق مكسبًا يزيد على صافي ٣٠٠٠٠٠ دولار سنويًّا وينمو بمعدل ٢٠٪ سنويًّا. وبمساعدة فريقي والقليل من البحث، اكتشفت أنه من الممكن أن تبيع مشروعها التجاري في الوقت الحاضر بستة أضعاف أرباحها الحالية، أي إجمالي ١,٨ مليون دولار، ماذا يعني هذا؟

إن باعت مشروعها التجاري بمبلغ ١,٨ مليون دولار ثم استثمرته بفائدة ٥٪، فالعائد السنوي يصبح ٩٠٠٠٠ دولار سنويًا. وقد كان لديها استثمارات أخرى بالفعل تعود عليها حاليًا بأكثر من ١٠٠٠٠ دولار سنويًا. إذن مع دخل سنوي قيمته ١٠٠٠٠٠ دولار، حققت "كاثرين" الأمان المالي الآن!

ذُهلت "كاثرين"، وشعرت بالحيرة أيضًا. فقالت: "لكن يا توني أنا لا أريد أن أبيع مشروعي الآن!" فأجبتها بأني لا أشجعها على ذلك، كما أنها غير مضطرة له. ولكن يجب عليها أن تُعلن النصر، وتعلم أنها على بر الأمان منذ اليوم. لماذا؟ لأنها تمتلك الأصول التي ستعود عليها بالعائد الذي تحتاج إليه الآن. والأكثر إثارة من ذلك، أن تجارتها مع معدل النمو السنوي ٢٠٪، سيتضاعف حجمها خلال ثلاث سنوات ونصف. وحتى لو انخفض معدل النمو الحالي إلى النصف وأصبح ١٠٪ سنويًا فقط، فستكون قيمة تجارتها خلال سبع سنوات ٦,٣ مليون دولار. إذا باعت في تلك المرحلة (٦,٣ مليون دولار × ٥٪ = ١٨٠٠٠٠ دولار سنويًّا من الدخل دون عمل). إذن خلال ثلاث سنوات ونصف إلى سبع سنوات ستحقق "كاثرين" استقلالها المالي، وليس خلال ٢٠ سنة! كل ذلك بدون أن تقوم بأي استثمار إضافي من أي نوع!

وبالمناسبة، أحد الأشياء التي أوضحها لأصحاب الأعمال التجارية خلال برنامجي Wealth Mastery هو مجموعة من الإستراتيجيات المغمورة التي تمكنك من بيع حصة من تجارتك (أو حتى معظمها) مع الاستمرار في إدارتها والتحكم فيها

وتوجيهها بـل والتكسّب منها. وهذا يمنحك عائدًا ماليًّا كبيـرًا لتمويل حريتك المالية في الوقت الحاضر، وفي الوقت نفسه ستظل تستمتع بتنمية العمل التجاري الذي تحبه.

قد تبدأ متأخرًا ومع ذلك تربح

لنعُد لقصة "آنجيلا". "آنجيلا" ليست إنسانة عادية على الإطلاق، ولكن من المنظور المالي تمثل المواطن الأمريكي العادي. إنها تبلغ من العمر ٤٨ عامًا، وبما أنها عاشت حيـاة حرة، وسافرت وأبحرت حول العالم، فهـي لم تدخر ولم تستثمر طوال حياتها. وبعـد أن انتهت من قـراءة الجـزء الأول، التَزَمَت بتوفير ١٠٪، ولكـن لا يزال أمامها تحـدٍّ كبير، وهو أنها بدأت اللعبة متأخرة (فهي كما تقول قد اقتربت من الخمسين!) ولديها وقت أقل لتستفيد من قوة العائد التراكمي.

حين أجـرت "آنجيلا" حساباتهـا لمعرفة الدخل اللازم لتحقيـق الأمان المالي، وجـدت أنها تحتاج إلى مبلـغ ٣٤٠٠٠ دولار سنويًا. ولتحقيق استقلالها المالي فهي بحاجة إلى ٥٠٠٠٠٠ دولار. وللوهلة الأولـى رفعت هذه الأرقام معنوياتها؛ فهي ليست مكونـة من سبعة أصفار، كما أنها أرقام في متناول يدها. ولكن الجدول الزمني لتلك الأرقام هو ما أعادها لأرض الواقع؛ فالبداية المتأخرة وتوفير ١٠٪ فقط من دخلها، يعنـي أنهـا ستستغـرق ٢٤ سنة للوصول للأمان المالـي؛ ولو كان عمرها ٤١ سنة لكان ذلـك فـوزًا محققًا؛ إذ ستكون عندئذ في عمر ٦٥ عامًا، ولكـن نتيجة التأخر ستصبح "آنجيـلا" فـي عمر ٧٢ عامًا عند تحقيـق الأمان المالي. بلا شـك سيكون المستقبل أكثـر قتامة بدون تنفيذ الخطة، وهي سعيدة بمعرفتها بأنها من الممكن أن تصل إلى هدفها، ولكنها لم تكن متحمسة للغاية للمشوار الطويل البطيء الذي ينتظرها.

إذن مـاذا يمكننـا أن نفعـل لتسريـع الوصـول إلـى ذلـك الهـدف؟ كيـف يتسنى لـ"آنجيـلا" الوصـول للأمـان المالي بشكل أسرع؟ إحـدى الوسائل هي أن تزيد من مدخراتها وتستثمرها، وقد كانت توفر بالفعل ١٠٪. ولأنها لم تدّخر من قبل لذا بدت لهـا نسبـة ١٠٪ ضخمة، ولكنها إن التزمت بخطة (ادخـر المزيد غدًا) فبإمكانها أن توفر المزيد عندما تحصل على أي علاوة وتسرّع خطتها بدون معاناة. وتوجد طريقة أخرى لتسريع الأمور وهي أن تخاطر أكثر قليلًا وتزيد من معدل عائداتها بمقدار ٧٪ أو أكثـر. والخطـورة الزائدة تجلب معهـا بالطبع خسائر أكثر أيضًـا. ولكن اتضح أن هناك طريقة أسهل ولكننا لم ننتبه لها.

لحسن حظ "آنجيلا" فما زال في جعبتها سلاح أخير يمكنها استخدامه؛ **فقد نسيت جزءًا كبيرًا من المكاسب المستقبلية، جزءًا ينسى معظم الناس ضمّه لخططهم المالية؛ الضمان الاجتماعي.**

تبلغ "آنجيلا" من العمر ٤٨ عامًا، وأمامها ١٤ سنة حتى تصبح مستحقة للضمان الاجتماعي بسعر منخفض، و ١٧ سنة للحصول على كامل امتيازاتها. لقد اعتزمت الاحتفاظ بمبلغٍ قدره ١٢٥٠ دولار شهريًّا ما أن تبلغ الثانية والستين، أو حوالي ١٥٠٠٠دولار في السنة. وهكذا انخفض مبلغ الدخل السنوي الذي تحتاج إليه لتحقيق الأمان المالي من ٣٤٠٠٠ دولار إلى ١٩٠٠٠ دولار فجأة. والآن حين راجعنا هذه الأرقام في التطبيق، رأينا أنها قد شطبت عقدًا كاملًا من خطتها الزمنية. وبدلا **من الوصول للأمان المالي في سن ٧٢ ستدركه في سن ٦٢ عامًا!** هكذا ستحقق "آنجيلا" الأمان المالي بعد ١٤ عامًا، ولذلك كانت سعيدة جدًّا. هكذا ستمتلك ما يكفي من دخل بحيث لن تضطر للعمل ثانيةً لدفع قيمة الرهن العقاري، والخدمات والمواد الغذائية والمواصلات والرعاية الصحية الأساسية؛ ستتمتع "آنجيلا" بإحساسٍ حقيقي بالحرية.

بهذه الطريقة أصبح المستحيل ممكنًا، وتخيل ماذا حدث أيضًا؟ ما إن أدركت "آنجيلا" أن الأمان المالي في مرمى البصر، استوعبت هذا الإحساس، وهذا الحماس وهذا الدافع وقالت: "يا شباب، لنرفع درجة الحماس قليلًا ، فإن كنت سأحقق الأمان المالي في سن ٦٢ عامًا ، فلنلقِ نظرة على الاستقلال المالي؛ لأني سأجد طريقة ما لتحقيق الاستقلال المالي ليس في السبعينات ولا في الثمانينات بل في الستينات من عمري!". ترى كم هو الرقم المطلوب للوصول للاستقلال المالي؟ ٥٠٠٠٠ دولار أي زيادة بمقدار ١٦٠٠٠ دولار سنويًّا فقط في الدخل مقارنة بالمبلغ اللازم لتحقيق الأمان المالي.

بل إن "آنجيلا" اتخذَت خطوة أخرى؛ فبعد أن قرأت الفصل ٣-٦، وجدت طريقة أخرى لتسريع خطتها. كانت "آنجيلا" دومًا شديدة الاهتمام بامتلاك ملكية عقارية تُدرّ عليها دخلًا، كما تعلمت بعض الأساليب البسيطة لتستثمر في دور المُسنّين (مؤسسات المعيشة الدائمة) وهي متاحة من خلال صناديق الاستثمار العقاري الحكومية أو الخاصة. (هذه النقطة ستُغطَّى في الجزء ٤). وسنأتي عليها بشيء من التفصيل في هذا الكتاب، ولكن باختصار، دور المسنين هي وسيلة لامتلاك ملكية عقارية ذات عائد ومرتبطة بما أسميه "الحتميّة الديموغرافية"؛ موجة قوامها ٧٦

مليــون شخصــ ممن ينتمــون لفترة طفرة المواليــد والذين يتقدمون فــي السن وعن قريــب سيحتاجون إلى هذه المؤسسات. فإن استثمَــرَت "آنجيلا" ٤٣٨ دولارًا شهريًّا (أي ٥٢٦٥ دولارًا سنويًّــا) علــى مــدى الـ ٢٠ سنة التالية، وعلــى افتراض أنها أعادت استثمــار العائــد للحصول علــى الربح المركب، ســوف تراكم مبلــغ ٢٢٨٥٧٢ دولارًا (ملاحظــة: هذا علــى افتراض أن العائد هو ٧٪ للحصة وهــو المعدل الحالي للعديد من صناديق الاستثمار في الملكية العقارية لدور المسنين).

والمبلــغ الذي ستراكمه سيعــود عليها بدخلٍ قــدره ١٦٠٠٠ دولار (إذا كان معدل الفائــدة ٧٪) ولــن تسحب من الرصيــد الأساسي إلا إذا أرادت ذلــك! أما زال هناك فائــدة هائلــة أخيرة؟ بلى لــن تضطر "آنجيلا" لدفــع الضرائب علــى الدخل بأكمله نتيجة الخصومات الضريبية بسبب انخفاض قيمة العقار.

"ماركــو" و"كاثريــن" و "آنجيلا" عبــارة عــن أشخاص حقيقيين مثلــي ومثلك، وأنــت أيضًا خطتك فــي متناول اليد، وكما حدث معهم، قد تكــون قادرًا على الوصول لأهدافــك بأســرع مما تتصور. لا تجعل من الخطة الأولــى التي وضعتها على التطبيق الخطــة النهائية، وانظر لها على أنها نقطــة الانطلاق لتحقيق أحلامك. في الفصول التالية سنريك خمس طرق للتعجيل بالخطة والوصول إلى هدفك بشكل أسرع.

ترتفع الطائرات الورقية أعلى ضد اتجاه الريح، وليس في نفس اتجاهها.

ـ وينستون تشرتشل

ســواء كنــت متحمسًا للأرقــام التي طرحتها خطتــك أو محبطًا لطــول المسافة التي أمامك، فاسترخِ لأن الإحباط ليس سيئًا دائمًا؛ فهو كثيرًا ما يُعطي دفعة لصنع تغيير ضخــم. وتذكــر **أنه ليست الظروف بل *القــرارات* هي التي تحدد شــكل حياتنا**؛ فقد يحفزنــا الإحبــاط وقد يهزمنا، عن نفســي أنا اخترتُ أن يحفزنــي، وأتمنى أن تختار الاختيــار نفســه. معظم النــاس لا يصلــون لهذه النقطة في أثنــاء وضعهم لخططهم؛ لأنهــم يخشون خيبة الأمل التي قد تصيبهم إذا ما دونوا أرقامهم. ***ولكنك أخذت على عاتقــك مواجهــة هذا التحــدي والوعد الذي يميز هــذا الكتاب؛ لذا فأنــت لست مثل معظم الناس***. لقد اخترتَ أن تكون واحدًا من القلة، وليس من الكثرة.

أتذكــر بوضــوح أنــي قد قمت برحلــة يوم الرابع مــن يوليو منذ عشريــن عامًا مع صديقــي العزيز "بيتر جوبر" ومجموعــة من المنتجين المُنَفِّذيــن السينمائيين عبر

جزيرة مارثاز فينيارد وجزيرة نانتوكيت، وكنا على يخت "بيتر" الخاص، وأخذ اثنان من هؤلاء الجبابرة في الحديث عن حصولهم على ٢٠ مليون و ٢٥ مليون دولار في تلك السنة من فيلم واحد. فَغَرْتُ فمي لأن الرقم كان ببساطة صادمًا بالنسبة لي. كنت في الثلاثين من عمري وأعتقد أن وضعي جيد؛ كان ذلك حتى أن تسكعتُ على سطح مركب مع مجموعة من ملوك السينما. كان لهؤلاء الناس نمط حياة مجنون تمامًا، ولم يطل بي الوقت حتى سقطتُ تحت تأثير الفكرة المغرية.

لقد هزتني هذه التجربة، ولكنها جعلتني أطرح أسئلة مختلفة: ما الذي أريد صنعه فعلًا في حياتي؟ وهل من الممكن أن أصل إليه؟ وفي ذلك الوقت، لم أرَ أي سبيل يمكنني من إضافة قيمة لحياة الآخرين من خلال مهاراتي في التدريب لتحقيق ذلك المستوى من الحرية المالية.

بالطبع كنت غير متصف بالمرة لأقارن بين شخصي ومستوى إنجازي مع هؤلاء الرجال؛ فأنا كنت في الثلاثين من عمري، و"بيتر" وأصدقاؤه من منتجي الأفلام كانوا فيما بين أوائل وأواخر الخمسينات من العمر. وكان "بيتر" في أوج ازدهار عمله، وأنا كنت مبتدئًا. وهو رُشِّحَ لنيل ٥٢ جائزة أوسكار، وهناك العشرات من الأفلام الناجحة التي تحمل اسمه في هوليوود. بالتأكيد كنت أصنع اسمًا وأدير عملًا ناجحًا وأغير حياة الناس ولكن الفارق بين نجاح "بيتر" وأصدقائه وبين نجاحي كالفرق بين السماء والأرض. وهكذا حين قارنت نفسي مع هؤلاء الرجال على القارب، فعلتُ ما يفعله معظم الناس وهم ظالمون لأنفسهم: قسوتُ على نفسي لأني لم أحقق ما حققه هؤلاء.

ولكن الجميل في تلك اللحظة وذلك اليوم، أنهما وضعاني في بيئة جديدة وغريبة، فتحوّل شيء ما بداخلي. كنتُ خارج منطقة راحتي تمامًا، شعرتُ بأنني لا أنتمي إلى هذا المكان وأنني لا أستحق أن أكون هنا. هل أتاك هذا الشعور قط؟ مذهلٌ ما تفعله بنا عقولنا حين لا نتحكم فيها عن وعي.

ولكن التناقض أمر جميل، عندما تتواجد مع أناس يلعبون لعبة الحياة نفسها ولكن على مستوى أعلى، إما ستكتئب أو تحنق أو تتلقى إلهامًا. في ذلك اليوم أدركتُ أنني لا أريد يختًا، ولكني تحمّست لأشحذ همّتي. أدركت أنه ما زال هناك الكثير مما يمكن أن أفعله وأقدمه للآخرين وأكون عليه. الأفضل لم يأت بعد. أدركتُ أيضًا كم كان مهمًا جدًا أن أتضايق يومها في تلك المرحلة من حياتي، وأن أضع نفسي في محيط لا أشعر فيه بأني على القمة وأني متفوق.

لم يَدُر في خلد "بيتر" شيء من هذه الأفكار طبعًا؛ فكل ما قام به من وجهة نظره هـو دعوة أصدقائه الأعـزاء لقضاء نزهة في الرابع من يوليـو كهدية مُحبة! ولكن ما فعلـه في الحقيقة أنه أطلعني على عالم من الاحتمـالات اللامحدودة، وهذه التجربة أيقظت الحقيقة بداخلي؛ إذ أصبح جليًّا أني أمتلك القدرة على فعل كل ما أعقد العزم عليـه. لربما لم أرغب في امتلاك ألعاب الكبار تلك ذاتها، ولكني أردتُ بشدة لعائلتي أن تمتلـك أنواع الخيارات ذاتها. واليوم وأنا في أوائل الخمسينات من العمر أصبحت تلك المستحيلات مجرد انعكاس لواقع أعيشه الآن. *وما زلت* لا أريد يختًا!

لنكـن واضحين، الأمـر لا يتعلق بالمال، بل بالاختيـار، وبالحرية. ويتعلق بقدرتك على أن تعيش الحياة وفقًا لشروطك أنت، لا وفقًا لشروط الآخرين.

فلا تشتكِ.

ولا تقل إنك لا تستطيع.

ولا تختلق القصص.

وبدلًا من ذلك اتخذ قرارك الآن!

ابحث عن موهبتك ومرِّرها لأكبر عدد ممكن من النـاس.

وإذا أصبحـتَ أقوى، وأذكـى، وأكثر عطفًا، أو أكثر مهـارةً، فهذا يعنى أن هدفك مستحق للجهد المبذول فيه.

علمنـي "جيم رون"؛ أحـد أساتذتي الأوائل أن "ما تحصل عليه لن يجعلك سعيدًا أبدًا، لكن ما تصبح عليه إما سيجعلك سعيدًا جدًّا أو حزينًا جدًّا"، فلو حققت كل يوم تقدمًا يسيرًا، فستشعر بالسعادة التي يجلبها النمو الشخصي. وهذا يقودنا إلى واحد من أهم الدروس التي تعلمتها عن الأهداف الكبيرة والإنجاز.

يبالـغ معظـم النـاس فـي تقدير مـا يمكنهم فعله خـلال سنة، ويقلّلـون بدرجةٍ هائلة من تقدير ما يمكن أن ينجزوه خلال عقد أو عقدين.

الحقيقـة أنك لست مدبَـرًا للظروف، ولكنك مهندس تجربتـك الحياتية. وإذا كان شـيء ما ليس ظاهرًا في المقدمـة، أو يبدو على مسافة بعيدة، فلا تستخف بقوة الأفعال الصحيحة التي تتخذها بمثابرة وبلا كلل.

ومع قوة التراكم ما يبدو لك مستحيلًا يغدو ممكنًا، والآن سواء كنت تحب خطتك الماليـة أو تكرهها، وسواء كنـت متحمسًا أو خائفًا، لنُعزِّزها معًـا، ونُسرِّعها بدراسة العوامل الخمسة التي يمكن أن تزيد من سرعتها.

الفصل ٣-٣

سرّع العملية:
١. ادّخر المزيد واستثمر الفرق

إذا بدا كل شيء تحت السيطرة، فهذا يعني أنك لا تسير بسرعةٍ كافية.

ـ ماريو أندريتي

تهانينا! لقد اتخذتَ للتو خطوةً كبيرة نحو الحرية المالية! لا يستغرق معظم الناس وقتًا للتفكير في الصورة المالية الكاملة ووضع خطة، أما من يفعلون ذلك فغالبًا ما يثير الأمر بداخلهم مختلف المشاعر؛ فهو أمر كبير ومخيف، لقد مررتُ به، وأفهمه. ولكن الآن بما أنك فعلت ذلك، فاستمتع بانتصارك لدقيقة، واسأل نفسك هذه الأسئلة: بِمَ تشعر حقًّا حيال خطتك؟ هل تشعر بشعور جيد تجاه مستقبلك ومستقبل أسرتك؟ هل أنت متحمسٌ لمعرفة أن أحلامك الماليّة أقرب مما تصوّرت؟ أم أنه من المرعب التفكير في أنك ربما لا تصل أبدًا إلى حيث ترغب؟ هل أنت غارقٌ في الديون لدرجة أنك بدأت في التساؤل عمّا إذا كنت ستشق طريقك أبدًا للخروج من هذا المأزق المالي؟

مهما كان موقفك فالأمور بخير؛ فقد قطعتَ شوطًا كبيرًا واتخذت خطوات ضخمة وليس هناك مجال للعودة الآن. والآن بعد أن تعلمت كيفية السير، فلنُعلّمك كيفية العَدْو. **إن الهدف من تلك الفصول الصغيرة التالية هو جعلك تفكر في كيفية تحقيق أحلامك المالية بشكل أسرع مما كنت تتخيل.** احلم أحلامًا كبيرة، وحققها، ثم سرِّع العملية. هل مررتَ من قبل بيوم مزدحم للغاية عملت فيه بجدٍّ وسابقت الزمن ثم أنهيت عملك مبكرًا برغم كل الظروف؟ تلك الساعة أو الساعتان الإضافيتان اللتان حصلت عليهما هما هديةٌ خالصة؛ مكافأة تجعلك تشعر بأن العالم في صفك، فتذهب إلى صالة الألعاب الرياضية أو للعَدْو، أو تخرج للنزهة مع أصدقائك، أو تسرع إلى المنزل لاصطحاب أطفالك إلى فراشهم.

إنني أسافر كثيرًا جدًّا، فأذهب إلى دول مختلفة في قارات مختلفة، وأعبر المناطق الزمنية وأسافر حول العالم مثل فريق جلوبتروترز. إذا وصلت إلى مكانٍ ما مبكرًا، إذا حصلت على متسع من الوقت في الأسبوع لأعيد تركيز طاقتي أو أقضي وقتًا مع زوجتي أو أسرتي، أشعر بنشاط وحماس، فقد حصلت على بعض *الوقت الإضافي*!

ماذا إذا كان يمكن لذلك الوقت الإضافي أن يدوم لأكثر من ساعة أو ساعتين فقط؟ ماذا إذا كنت لن تتمكن فقط من الحصول على ساعة إضافية في يومك بل ستحصل أيضًا – من الناحية المالية – على عامين كاملين في حياتك من المدخرات؟ أو خمسة أعوام؟ وربما حتى عقدٍ تتمتع فيه بحرية عدم الاضطرار للعمل للإنفاق على أسلوب حياتك؟ هذا ما تعدك به هذه الصفحات. حتى إذا لم يبدُ أن خطتك الحالية ستحقق لك ذلك، فإن هذه الفصول ستوضح لك كيفية تحويل خطتك وإيجاد تلك الثغرة في حياتك؛ ذلك المال الإضافي، ذلك الوقت الإضافي، تلك الحرية التامة.

من يَفُز بالوقت، يَفُز بكل شيء.

– بنجامين ديزرائيلي

إذا كنت ستُسرِّع الأمور فهناك خمس إستراتيجيات أساسية، يمكنك اتباع أي منها، أو اتباعها جميعًا، الأمر يعود لك. يمكن لكل واحدةٍ منها إسراع إيقاع تحقيقك لأحلام الأمان أو الحرية أو الاستقلال الماليين بدرجةٍ كبيرة. إذا جمعت بين اثنتين منها فلن يستطيع أحدٌ منعك.

يمكن أن تكون غنيًّا بامتلاكك أكثر مما تحتاج إليه، أو باحتياجك لأقل مما تملك.

– جيم موت

الإستراتيجية رقم ١
ادّخر المزيد واستثمر الفرق

الطريقة الأولى لإسراع خطتك هي ادخار المزيد واستثمار تلك المدخرات لتحقيق نمو مركب. أعرف، أعرف أن ذلك ليس ما ترغب في سماعه، ربما حتى تقول: "أنا

أنفق كل قرشٍ أملكه يا توني، من المستحيل أن أستطيع ادّخار المزيد تحت أي ظرف".
إذا كان ذلك صحيحًا، فقبل أن نتحدث عن أي شيءٍ آخر لنتذكر الإستراتيجية الأكثر أهميــة التي تعلمتهــا في الفصل ٩/٢ "الخرافــة رقم ٩: الأكاذيب التــي نقنع أنفسنا بهــا": الإستراتيجيــة الأفضل للتغلب على نظام تفكيرك هــي تطوير اعتقادٍ جديد! لا يمكنك اعتصار الصخر للحصول على الماء، ولكن يمكنك تغيير قصتك.

حتــى إذا كنتَ مقتنعًا بأن ليس هناك مجال للادخــار، يوضح لنا "ريتشارد ثيلر" الفائــز بجائــزة نوبــل أن بإمكاننا جميعًا ادخــار المزيد بدءًا من الغــد. أتذكر هؤلاء العمال اليدويين الذين قالوا إنهم لا يستطيعون الادخار مطلقًا؟ ثم أصبحوا يدّخرون ١٤٪ بعــد خمســ سنوات وثلاث علاوات فقــط! وكان ٦٥٪ منهم يدّخــر ما يصل إلى ١٩٪! يمكنــك فعــل ذلــك ويمكنك جعلــه غير مؤلــم إذا اتبعــت تلــك الإستراتيجية. فلنتناول بعض الإستراتيجيات الجديدة الآن.

مــاذا لــو أمكنــك ـ بضربةٍ واحدة، فــي خطوةٍ واحدة ـ ادّخار حصة ضخمة من المــال للتقــدم نحــو حريتك المالية، ولــم يكلفك الأمــر قرشًا إضافيًــا واحدًا؟ هل تعجبــك تلك الفكــرة؟ لننظر إلــى أحد أكبر الاستثمــارات في حياتــك؛ منزلك. إذا كنــت مثل الملايين من الأمريكيين فإن ملكية المنــزل مهمة لك؛ فهي أمر إما تصبو لتحقيقــه أو تفخــر بــه حاليًا. يستقطع قســط منزلك على الأرجح القســم الأكبر من دخلــك الشهري سواء كنت تقيم في مدينة بورتلاند بولاية مين أو في مدينة بورتلاند بولاية أوريجون.

كيــف ستشعر إذا أمكنــك ادّخــار ٢٥٠٠٠٠ دولار أو ٥٠٠٠٠٠ دولار أو حتى مليون دولار إضافــي من منزلــك؟ هل يبدو ذلــك مستحيلًا؟ لا، إنني لا أتحــدث عن إعادة تمويــل قرضك العقاري بسعرٍ أقل، برغــم أن هذه طريقة سهلة لتوفير مئات، بل ربما آلاف الدولارات شهريًّا.

سر المصرفي

ليــس عليك انتظار هبوط السوق لتوفير المال من قرضك العقاري، فعندما تقرأ هذا الكتــاب ربمــا تكون الأسعار فــي طريقها للارتفاع ثانيــةً على أية حال. **ولكــن ما زال بإمكانــك تخفيض أقســاط قرضك العقــاري إلى النصــف بدءًا من الشهــر التالي دون التعامل مع البنك أو تغيير شروط قرضك.** كيف؟ دعني أسألك سؤالًا بسيطًا، فلنقُل إنك تتقدم بطلبٍ للحصول على قرض عقاري، ماذا ستُفضّل؟

خيار ١: تذهب ٨٠٪ من أقساط قرضك المركبة إلى الفائدة، أو

خيار ٢: قسط قرض عقاري ثابت نسبته ٦٪ يُسدد على ثلاثين عامًا.

فكّر في هذين الخيارين للحظة، ما رأيك؟ هل يغريك الخيار ٢؟ هل يبدو الخيار ١ جنونيًّا؟ هل اتبعت القطيع واخترتَ الخيار ٢؟ أم تفوقت علينا جميعًا بذكائك واخترت الخيار ١؟

الإجابة: لا يهم؛ فهما متطابقان. عندما توقّع باسمك وتوافق على قسط القرض الثابت بنسبة ٦٪ على ثلاثين عامًا، فإن ٨٠٪ بأكملها من أقساط قرضك ستذهب إلى الفائدة. لم تتوقع هذا، أليس كذلك؟ كم تكلفك نفقات الفائدة تلك على مدار قرضك في نهاية الأمر؟ هل تكلفك أكثر بنسبة ٣٠٪؟ أو أكثر بنسبة ٤٠٪؟ أم ٥٠٪؟ هذه نسب لا بأس بها. هل تريد أن تعرف سر المصرفي؟ ستضيف أقساط الفائدة لقيمة قرضك نسبة ١٠٠٪ إضافية أو أكثر؛ فهذا المنزل ذو النصف مليون دولار الذي تشتريه يكلفك في نهاية الأمر مليون دولار بعد دفعات الفوائد. ماذا إذا اشتريت منزلًا ثمنه مليون دولار؟ يكلفك مليوني دولار بمجرد إضافة أقساط الفوائد. انظر إلى المخطط التالي لرؤية تأثير تكلفة الفوائد على شراء منزلك. المنزل في المثال ثمنه مليون دولار، ولكن مهما كان سعر منزلك فإن معدل التأثير يظل كما هو، سَتُضَاعِفُ أقساط الفوائد التكلفةَ مع الوقت.

٢٥٠٠٠٠٠ دولار

٢٠٠٠٠٠٠ دولار

١٥٠٠٠٠٠ دولار

١٠٠٠٠٠٠ دولار

٥٠٠٠٠٠ دولار



١٠٠٠٠٠٠ دولار المنزل

بالنسبة لمعظم الناس، يعتبر القرض العقاري أكبر نفقاتهم، وفي ظل كون الغالبية العظمى من أقساطك تذهب إلى الفوائد، فأتحدى أنك لن تتفاجأ حينما

تعـرف أن الأمريكـي العادي ينفـق ٥ , ٣٤٪ مـن كل دولار على تكاليـف الفوائد، بعد إضافـة البطاقات الائتمانيـة وقروض السيـارات، وهذا ما ينفقـه المواطن العادي، بينما ينفق العديد من الناس المزيد!

إذن كيـف تقلّل مـن دفعات الفوائد الضخمة تلك؟ كيـف يمكنك تخفيض تكاليف الفوائـد التـي تراكمها بمرور الوقت وتوجّه هذا المال نحـو صندوق حريتك؟ الإجابة بسيطة للغاية لدرجة قد تفاجئك.

إذا كان القرض العقاري الخاص بك تقليديًّا وذا معدل ثابت فكل ما عليك فعله هو دفع الأقساط الأساسية مبكرًا على مدار عمر القرض، **إذا دفعت المبلغ الأساسي من قسط الشهـر التالي مسبقًـا فسيمكنك سداد رهن ٣٠ عامًا فـي ١٥ عامًا في الكثير من الحالات!** هل يعني ذلك مضاعفة دفعاتك الشهرية؟ لا، ليس كذلك على الإطلاق! إليكَ السر:

مبـدأ قـوة المال رقم ٣: خفّض أقساط القرض العقاري إلى النصف! عندما تكتب شيك القرض العقاري الشهري في المرة التالية اكتب شيكًا ثانيًا بالمبلغ الأساسي فقط من قسط الشهر التالي.

ستضطر إلى دفع هذه الأموال على أية حال في الشهر التالي، إذن فلِمَ لا تُخرجها من جيبك مبكرًا ببضعـة أسابيع وتستمتع بالكثير من المدخرات على المدى البعيد؟ فـإن ٨٠٪ أو ٩٠٪ من أقساطك المبكرة، وربمـا أكثر في بعض الحالات، ستتوجه إلى تكاليـف الفائدة على أية حـال. ويقوم معظم الأمريكيين عادة إما بالانتقال أو بإعادة التمويـل خلال خمس إلى سبع سنوات (ثم يبـدأون هذا الجنون ثانيةً منذ البداية مع قرض عقاري جديد).

قـال "مارك آيسنسون" خبيـر القروض العقارية ومؤلف كتـاب *The Banker's Secret* لجريـدة *نيويـورك تايمز*: "الأمر مثيـر للشفقة، هنـاك الملايين من الناس الذين يدفعـون أقساط رهونهم العقارية الدورية بإخلاصـ لأنهم لا يفهمون...مزايا **الدفع المسبق من الأموال الفائضة**".

فلنلـق نظـرة علـى أحد الأمثلـة (الجدول فـي صفحـة ٢٦١). يبلغ ثمـن المنزل الأمريكـي العادي ٢٧٠٠٠٠ دولار، ولكن هـذه الإستراتيجية ناجحة سواء كان منزلك يكلـف ٥٠٠٠٠٠ دولار أو مليونـي دولار. يتطلب قرض الثلاثيـن عامًا الذي تبلغ قيمته ٢٧٠٠٠٠ دولار بفائدة ٦٪ قسطًا شهريًّا أوليًّا قدره ١٦١٨ دولار. باستخدام هذه التقنية

يمكنك كتابة شيك ثانٍ أيضًا بمبلغ ٢٧٠ دولارًا إضافية - الرصيد الأساسي الخاص بالشهر التالي - وهو رقم صغير جدًا نسبيًا. الشيك الثاني الذي يبلغ قدره ٢٧٠ دولارًا هو مال لن تدفع عليه فوائد أبدًا. لنوضح الأمر، إنك لن تدفع مالًا إضافيًا، إنما أنت ببساطة تدفع مبلغ الشهر التالي الأساسي مبكرًا قليلًا.

التزم بإستراتيجية الدفع المسبق هذه كل شهر وستتمكن من سداد قرض مدته ثلاثون عامًا في خمسة عشر عامًا فقط؛ ما سيخفّض من تكلفة منزلك الإجمالية بما يقرب من ٥٠٪. لِمَ لا تدفع ٢٧٠ دولارًا مسبقًا وتقلل من عمر قرضك العقاري إلى النصف؟ وهكذا فإذا كنت تمتلك منزلًا قيمته مليون دولار فستكون قد أبقيت نصف مليون دولار في جيبك! كم سيسرّع ذلك من رحلتك نحو الحرية المالية؟!

متوسط سعر منزل أمريكي: ٢٧٠٠٠٠ دولار

الشهر	القسط	المبلغ الأساسي	الفائدة	الرصيد
يناير	١٦١٨٨,٧٩ دولار	٢٦٨,٧٩ دولار	١٣٥٠,٠٠ دولارًا	٢٦٩٧٣١,٢١ دولار
فبراير	١٦١٨,٧٩ دولار	٢٧٠,١٣ دولار	١٣٤٨,٦٦ دولار	٢٦٩٤٦١,٠٨ دولار
مارس	١٦١٨,٧٩ دولار	٢٧١,٤٨ دولار	١٣٤٧,٣١ دولار	٢٦٩١٨٩,٦٠ دولار
إبريل	١٦١٨,٧٩ دولار	٢٧٢,٨٤ دولار	١٣٤٥,٩٥ دولار	٢٦٨٩١٦,٧٦ دولار

يا عزيزي يمكنك قيادة سيارتي

ليست منازلنا فقط التي يمكننا توفير الكثير من ثمنها. كان أحد أبنائي يرغب بشدة في اقتناء سيارة بي إم دبليو، بعد سنوات من اشتهاء "السيارة الأفضل"، ذهب أخيرًا لاستئجار سيارة بي إم دبليو جديدة تمامًا تتمتع بكل خيارات الأداء. كان مبتهجًا جدًا بسيارته الجديدة، لقد *أحبها*؛ أحب طريقة قيادتها، والانطباع الذي كانت تمنحه عنه، وما كانت تمثله. كان الأمر يمنحه نوعًا من التفاخر والتطلع، وكانت السيارة تبرز وجوده؛ أو هكذا ما كان يعتقده على الأقل.

يمكنــك كتابة شيك ثانٍ أيضًا بمبلــغ ٢٧٠ دولارًا إضافية - الرصيد الأساسي الخاص بالشهر التالي - وهو رقم صغير جدًّا نسبيًّا. الشيك الثاني الذي يبلغ قدره ٢٧٠ دولارًا هو مال لن تدفع عليه فوائد أبدًا. لنوضح الأمر، إنك لن تدفع مالًا إضافيًّا، إنما أنت ببساطة تدفع مبلغ الشهر التالي الأساسي مبكرًا قليلًا.

التــزم بإستراتيجية الدفع المسبق هــذه كل شهر وستتمكن من سداد قرض مدته ثلاثون عامًا في خمسة عشر عامًا فقط؛ ما سيخفّض من تكلفة منزلك الإجمالية بما يقــرب مــن ٥٠٪. لِمَ لا تدفــع ٢٧٠ دولارًا مسبقًا وتقلل من عمــر قرضك العقاري إلى النصف؟ وهكــذا فإذا كنت تمتلك منزلًا قيمته مليون دولار فستكون قد أبقيت نصف مليون دولار في جيبك! كم سيسرّع ذلك من رحلتك نحو الحرية المالية؟!

متوسط سعر منزل أمريكي: ٢٧٠٠٠٠ دولار

الشهر	القسط	المبلغ الأساسي	الفائدة	الرصيد
يناير	١٦١٨٨,٧٩ دولار	٢٦٨,٧٩ دولار	١٣٥٠,٠٠ دولارًا	٢٦٩٧٣١,٢١ دولار
فبراير	١٦١٨,٧٩ دولار	٢٧٠,١٣ دولار	١٣٤٨,٦٦ دولار	٢٦٩٤٦١,٠٨ دولار
مارس	١٦١٨,٧٩ دولار	٢٧١,٤٨ دولار	١٣٤٧,٣١ دولار	٢٦٩١٨٩,٦٠ دولار
إبريل	١٦١٨,٧٩ دولار	٢٧٢,٨٤ دولار	١٣٤٥,٩٥ دولار	٢٦٨٩١٦,٧٦ دولار

يا عزيزي يمكنك قيادة سيارتي

ليست منازلنا فقط التي يمكننا توفير الكثير من ثمنها. كان أحد أبنائي يرغب بشدة في اقتناء سيارة بي إم دبليو، بعد سنوات من اشتهاء "السيارة الأفضل"، ذهب أخيرًا لاستئجار سيارة بي إم دبليو جديدة تمامًا تتمتع بكل خيارات الأداء. كان مبتهجًا جدًّا بسيارتــه الجديــدة، لقد *أحبها*؛ أحب طريقــة قيادتها، والانطباع الــذي كانت تمنحه عنــه، ومــا كانت تمثله. كان الأمر يمنحــه نوعًا من التفاخر والتطلــع، وكانت السيارة تبرز وجوده؛ أو هكذا ما كان يعتقده على الأقل.

وعلى الجانب الآخر كلفته السيارة بي إم دبليو ثروة! كان بإمكانه دفع أقساط شهرية لمنزل بما كان يدفعه مقابل هذه السيارة. بعد عام أو اثنين قل أداء السيارة قليلًا ولا عجبَ أنها فقدت بعضًا من بريقها. قرر عند خطبته حديثًا في عمر الثلاثين أنه يريد البحث عن منزلٍ له ولزوجته المستقبلية، عندما أجرى الحسابات كاد ينهار، كان بإمكان قسط السيارة بي إم دبليو إكس ٦ (محرك تربو مزدوج V8) الذي يبلغ ١٢٠٠ دولار أن يغطي فعليًا قسط منزل كامل.

أدرك أنه لم يعد بحاجة لنزعة الغرور التي أمدته بها قيادة سيارة فاخرة؛ فهي مجرد وسيلة انتقال في نهاية الأمر، رأى أن بإمكانه استخدام سيارة فولكس فاجن باسات أو سيارة ميني كوبر، وربما تكون أفضل وأحدث وأكثر فاعلية من حيث الوقود.

علاوة على ذلك، اختفى أيضًا قدر كبير من المتعة التي كان يحصل عليها من قيادة تلك السيارة؛ فقد وجد البهجة في شيءٍ آخر؛ في فكرة بناء حياة جديدة، تأسيس أسرة مع المرأة التي أحبها، وشراء منزل. لم يعُد التخلص من السيارة بي إم دبليو يمثّل تضحيةً، بل أصبح قرارًا واعيًا بإنفاق المال في أمرٍ آخر والبدء في بناء مستقبلٍ آمن ماليًا.

الآنَ، إذا كنت هاويًا للسيارات ومحبًا لها (مثلي) فإني لا أقول لك اخرج وقُد سيارة فولكس فاجن. يصعب على الكثير من الرجال مقاومة السيارة الفيراري السوداء اللامعة أو البورش أو تيسلا الجديدة. إذا كنت تخطط للوصول إلى حيث ترغب من الناحية المالية فقُد أي سيارةٍ تريد قيادتها بالطبع، ولكن إذا لم تصل إلى مرادك أو إذا لم تصل إليه بسرعة كافيةٍ، فربما قد حان الوقت لإعادة التفكير في سيارتك والتفكير فيما إذا كان ممكنًا إيجاد بعض المدخرات الكثيرة لوضعها في صندوق الحرية.

أتذكر "آنجيلا"؟ لقد قرأت نسخة أولية من هذا الكتاب وعادت إلى المنزل بسيارة جديدة؛ أول سيارة جديدة لها على الإطلاق! انظر إلى أرقامها: استطاعت مبادلة سيارتها القديمة وتوفير ٤٠٠ دولار شهريًا، أو ما يقرب من ٥٠٠٠ دولار سنويًا، لتضعها في مدخراتها وتبدأ في مراكمة المال على الفور.

ماذا أيضًا يمكنك أن تفعل؟

ليست المنازل والسيارات المواضع الوحيدة التي يمكنك التوفير فيها، ما المواضع الأخرى التي يمكنك العمل فيها على تقليل النفقات التي لم تعد تضيف إليك قيمةً في

حياتك؟ أعرف أن فكرة العيش مقيدًا بميزانية معينة لا تعجب معظم الناس إطلاقًا. **لا أريد أن أتقيد بميزانية وأعتقد أنك لا تريد ذلك أيضًا. ولكن ما أؤمن به هو خطة إنفاق، تعجبني فكرة التخطيط لكيفية إنفاق أموالي بحيث تمنحني بهجةً وسعادةً وتضمن لي أيضًا حريتي المالية على المدى البعيد.**

من الإنصاف القول إنك إذا كنت واحدًا من أولئك الذين يقولون: "تبًّا، لن أوفّر المال، بل سأركز فقط على جني المزيد" فيمكنك فقط تخطي هذا الفصل إلى الفصل التالي الذي يركز على جني المزيد وإضافة قيمة. إذا كانت فكرة التوفير ترهقك أو تضجرك تمامًا فلديك أربع إستراتيجيات أخرى لمساعدتك على إسراع وتيرة الأمور، وأنا لا أريد لك أن تفوتها لأن التوفير يعد إستراتيجية لا تناسبك. ولكن إذا كنت تحب التوفير فابقَ معي. أعدك **بأن الأشياء الصغيرة قد تصنع فرقًا كبيرًا على المدى البعيد؛ فهي تتراكم لتصل إلى أرقام عملاقة على نحو مفاجئ.**

من الإنصاف القول إن مكتبات الإنترنت مثل أمازون والمكتبات التي لها فروع بنائية بها أقسام كاملة تمتلئ بكتبٍ عن كيفية توفير المزيد من المال؛ فمثلًا "ديفيد رامزي" لديه عدة كتب في هذا المجال، و"سوز أورمان" كاتبة أخرى تستحق البحث عنها والقراءة لها إذا كنت تسعى للادخار. ولكننا الآن سنفرد بضع صفحات هنا لإلقاء الضوء على أفضل الإستراتيجيات البسيطة.

هناك أمر مؤكد: يمكنك وضع خطة إنفاق تساعدك على أن تحدد مسبقًا كيفية إنفاق أموالك *وأين* تنفقها لتمنحك أكبر العوائد الآن وفي المستقبل.

هل تذكر الفصل ١-٣ "استغل طاقتك"؛ حيث نظرنا إلى كيف أن طلب البيتزا لتناولها مع الأصدقاء في المنزل بدلًا من الخروج لتناول العشاء قد يوفّر عليك ٤٠ دولارًا أسبوعيًّا أو ٢٠٨٠ دولارًا سنويًّا؟ فيظل وجود عائد نسبته ٨٪ يصبح لديك أكثر من ٥٠٠٠٠٠ دولار على مدار ٤٠ عامًا، أي نصف مليون دولار! يُعد ذلك صورة مختلفة تمامًا للتقاعد عن تلك التي يحصل عليها معظم الأمريكيين اليوم، مثل هذا المبلغ وحده، أو بإضافته إلى حساب التقاعد الخاص بنا، قد يساعد بالتأكيد في جعلنا نعيد التفكير في الكوب اليومي الكبير من القهوة باللبن المقشود مع الفانيليا.

يعد الخبير المالي "ديفيد باخ" صديقًا جيدًا لي، وقد بدأ مشواره بحضور إحدى ندواتي المالية منذ أكثر من عشرين عامًا. اتخذ قرارًا بملاحقة حلمه المتمثل في مساعدة الناس على أن يصبحوا مستقلين ماديًّا، وبعد بضع سنوات فقط استعنت به لإلقاء أولى خطبه المدفوعة. والآن قد ساعد على تعليم أكثر من أربعة ملايين

شخصًا بشغفه وإخلاصه من خلال كتابه الذي حقق أعلى المبيعات *The Automatic Millionaire: A Powerful One-Step Plan to Live and Finish Rich*، والذي يشمل مفهوم صنع الثروة من خلال العثور على ما يطلق عليه "عامل القهوة باللبن". ولا يتعلق الأمر بالقهوة فقط؛ فعامل القهوة باللبن تعبير مجازي عن كل المشتريات الصغيرة التي لا نفكر فيها حتى؛ الأشياء التي نبذّر أموالنا عليها دون حتى أن ندرك ذلك. ولكن إذا كنت شديد الولع بالقهوة فكم يكلّفك ذلك الإدمان؟ لنقل إنك "مدمن" عادي؛ فبإنفاقك ٤ دولارات يوميًّا تتخلى بفاعلية عما يقرب من ٥٦٥٠٠ دولار من المدخرات بمعدل فائدة ٦٪ على مدار عشرين عامًا. كل هذا مقابل مشروب واحد! ولكن لنكُن واقعيين؛ لا يذهب العملاء المخلصون لستاربكس إلى هناك مرة واحدة في اليوم، ماذا عن المخلصين الذين يرتادونه مرتين أو ثلاث مرات يوميًّا؟ ضاعف الرقم الذي ذكرناه للتو أي ٤ دولارات إلى ١٠ دولارات يوميًا، **وهكذا تبذّر ١٤١٢٥٠ دولارًا من مدخراتك على مدار عشرين عامًا على المشروبات. وهو ما يساوي تكلفة التعليم الجامعي لأربع سنوات!**

ماذا لو كنتَ تقليديًّا؟ أي لا تسرف في شرب القهوة، وتعتبر جسدك معبدًا. ولكنك تشرب المياه المعدنية، هل أنت من المولعين بمياه فيجي أو إيفيان؟ أو حتى إذا كنت بصراحة تشتري الكثير من زجاجات بولاند سبرينج من متجر كوتسكو. فكم تنفق على المياه المعبأة كل عام؟ هناك امرأة شابة أعمل معها وأقدرها جدًّا وتعتبر نفسها واعية اجتماعيًّا للغاية، وهي على وشك الزواج من شاب يشتري بانتظام ١٢ عبوة من زجاجات مياه سمارت سعة ١,٥ لتر، أهذا من الذكاء؟ يشتري في كل مرة ثلاث زجاجات، بإجمالي ٣٦ زجاجة كبيرة، وهو ما يكفيه لحوالي أسبوعين. ويعجزه بمقدار ٧٥ دولارًا؛ فهو ينفق ١٥٠ دولارًا شهريًّا أي ١٨٠٠ دولار تقريبًا سنويًا. على شيء يمكنه الحصول عليه مجانًا من الصنبور، أو منقّي مياه مع نظام تنقية مياه بريتا وبضع زجاجات نالجين بتكلفة ٥٠ أو ٦٠ دولارًا سنويًّا. دعكَ من أنه يقتل كوكبنا، ولكنه يقتل محفظته كذلك، أعرف أن خطيبها سيكون أسعد كثيرًا إذا كان مبلغ ١٨٠٠ دولار يذهب إلى حساب توفيرهم ويتراكم سنويًّا، فبمعدل ٨٪ على مدى ٤٠ عامًا يصبح المبلغ الذي يضيعه حرفيًّا هو ٥٠٣٦٠٥ دولارات.

لا أقول إن عليك التخلي عن المياه المعبأة أو التوقف عن تناول القهوة، ولكن طرق التوفير موجودة في مكانٍ ما، ألم يحن الوقت لإيجادها؟

وأخيرًا دعنا لا ننس مشترياتنا المتهورة؛ تلك التي تبدو رائعة في اللحظة ذاتها مثل حقيبة العمل غالية الثمن أو رباط العنق الجميلة. ترغب "ليزا" -أم شابة من ناشفيل - في الأشياء الأفضل في الحياة؛ فهي تقود زوجها للجنون بمشترياتها المتهورة، قد تعود إلى المنزل بفستان جديد رائع أو زوج من الأحذية الطويلة المذهلة، فيسألها زوجها دائمًا: "هل كان هناك خصم؟" أو "هل تفحصت الإنترنت لمعرفة ما إذا كان يمكنك الحصول عليهم بثمن أرخص؟" بعد العديد من المشاجرات اتفقت "ليزا" وزوجها على خطة جديدة، عندما تجد "ليزا" نفسها فجأةً في متجر ساكس فيفث افينو أو جيمي تشو، تلتقط صورةً للقطعة التي "لابد أن تقتنيها" وترسلها لزوجها. يحظى زوجها بأسبوعين للعثور على سعر أفضل على الإنترنت، وإلا تطلبها عبر الهاتف بسعر التجزئة. ولكن كما اعترفت لي "ليزا" على استحياء، كان زوجها في ٨٠٪ من المرات يجد بالفعل ما تبحث عنه، بسعر أرخص بنسبة ٢٠٪ أو ٣٠٪ غالبًا.

إذن افعلوا مثل "ليزا" وزوجها وتفحصوا كل برامج العوائد الإلكترونية التي قد توفر لكم الكثير من المال، يساعدك موقع **Upromise.com** على اكتساب المال اللازم للجامعة من نفقاتك اليومية؛ بداية من المشتريات الإلكترونية وحتى تناول الطعام بالخارج وحجز تذاكر السفر. يمكنك وضع تلك المدخرات في قرض الطلبة أو حساب توفير أو خطة ٥٢٩ للتوفير للجامعة؛ وهي خطة مؤجلة الضرائب يضعها الآباء للتكاليف الجامعية لأبنائهم. وإذا كانوا قد تخطوا الجامعة أو لم تكن تمثّل أولوية بالنسبة لهم، ولكن المال يمثل أولوية؛ فهناك المئات من المواقع التي تعيد إليك المال - مثل Extrabux و Ebates و Mr.Rebates - والتي قد توفر لك من ١٠٪ إلى ٣٠٪ من مشترياتك في آلاف المتاجر الإلكترونية. أما "ليزا" وزوجها فيضعان مدخراتهما كلها في حسابهم على Upromise ، والآن يشعر الجميع تجاه ذلك الزوج من الأحذية بشعورٍ أفضل.

إن السؤال الذي ينبغي عليك طرحه على نفسك في نهاية اليوم هو: هل نفقاتي الكبيرة والصغيرة تسعدني كما كانت تفعل من قبل؟ ليس الأمر متعلقًا بحرمان نفسك، وإنما بتعديل عاداتك الإنفاقية لكي تعكس قيمك الجوهرية وتنغمس فقط في التجارب التي تهمك حقًّا. ذلك الإنفاق المدروس يتيح لك الاستثمار في جودة الحياة المستدامة ويجلب لك البهجة. سواء كان أمامك عشرون أو ثلاثون أو أربعون عامًا من الاستثمار، ومهما كان موقعك الآن، أو المقدار الذي يمكنك توفيره

أو عدد السنوات التي يمكنك فعل ذلك فيها، يمكنك **استغلال قوة التراكم الفريدة.** ستصل إلى الأمان المادي والاستقلال المادي - أو أيًا ما كانت أهدافك - أسرع كثيرًا عندما تجعل مالك يعمل لصالحك.

لا يتعلق الأمر بأسلوب الحياة، بل يتعلق *بالتوقيت*. لِمَ لا تُجري تغييرات بسيطة اليوم لتضمن تمتعك بأكثر مما يكفيك على طول الطريق لكي تستمر في تمويل أسلوب حياتك وأحلامك؟ لا يزال بإمكانك التمتع بمُتَع الحياة الأفضل ولكنك الآن تتحكم في الأمر، يتسنى لك اختيار كيفية توزيع أموالك ومن أين تزيد قيمتها. سواء كنت ستخفّض من تكاليف قرضك العقاري أو تبدل تلك السيارة الفاخرة أو تقوم بالتسوق الإلكتروني أو تحسّن من نفقاتك اليومية، فهناك دائمًا طريقة ما. هناك *مئات الآلاف* من الدولارات أو ما يصل إلى مليون دولار أو أكثر من المدخرات الحقيقية الكبيرة في انتظار أن تجدها وتعيد استثمارها.

الآن لنقلب الصفحة ونكشف عن أسرع طريقة أعرفها للإسراع بخطتك وتحقيق الاستقلال المادي بشكل أسرع؛ لنتعلم كيف نجني المزيد.

المدخرات الواعية

إليكَ تمرينًا سريعًا وسهلًا مكونًا من ست خطوات ليجعلك تفكر في الادخار بطريقة أكثر تحديًا، *وبشكل هادف*:

١. قم بالعصف الذهني فيما يتعلق بكل المصروفات المتكررة التي يمكنك إلغاؤها أو تقليلها لخفض نفقاتك، مثل التأمين على السيارة أو فواتير الهاتف المحمول أو تكاليف الغداء أو تذاكر السينما. فكِّر في المواضع التي يمكنك إجراء تغييرات فيها.

٢. كم تكلف تلك البنود أو الأنشطة؟ حدد النفقات الأكثر أهمية منها ودوِّن التكاليف المرتبطة بها، ثم احسب عدد المرات التي تمارس فيها هذا الأمر أسبوعيًّا وفكر بواقعية.

٣. والآن على مقياس مدرج من صفر إلى عشرة (بحيث يشير ٠ إلى *لا شيء*، و١٠ إلى *السعادة الغامرة*)، ما مقدار البهجة التي تحصل عليها من كلٍّ من تلك الأمور السابق ذكرها؟ ضع رقمًا بجانب كل أمر أو نشاط لمساعدتك على ربط تلك التكاليف بحياتك.

كلما بدأت مبكرًا كانت سلة مدخراتك أكبر

(مع حساب معدل سنوي للعوائد ١٠٪)

الاستثمار اليومي	الاستثمار الشهري	١٠ سنوات	٢٠ سنة	٣٠ سنة	٤٠ سنة	٥٠ سنة
$ ٥	$ ١٥٠	$ ٣٠٧٢٧	$ ١١٣٩٠٥	$ ٣٣٩٠٧٣	$ ٩٤٨٦٦٢	$ ٢٥٩٨٦٥٩
$ ١٠	$ ٣٠٠	$ ٤٥٣٦١	$ ٢٢٧٨١١	$ ٦٧٨١٦٤	$ ١٨٩٧٣٣٤	$ ٥١٩٧٣١٧
$ ١٥	$ ٤٥٠	$ ٩١١٨٠	$ ٣٤١٧١٦	$ ١٠١٧٢٣٠	$ ٢٨٤٥٨٣٦	$ ٧٧٩٥٩٧٦
$ ٢٠	$ ٦٠٠	$ ١٢٢٩٠٧	$ ٤٥٥٩٢١	$ ١٣٥٦٢٩٣	$ ٣٧٩٤٤٨	$ ١٠٣٩٤٦٣٤
$ ٣٠	$ ٩٠٠	$ ١٨٤٣٦٠	$ ٦٨٣٤٣٢	$ ٢٠٣٤٤٣٩	$ ٥٦٩١٦٧٢	$ ١٥٥٩١٩٥٢
$ ٤٠	$ ١٢٠٠	$ ٢٤٥٨١٤	$ ٩١١٢٤٣	$ ٢٧١٢٥٨٦	$ ٧٥٨٨٩٨٥	$ ٢٠٧٨٩٢٦٩
$ ٥٠	$ ١٥٠٠	$ ٣٠٧٢٦٧	$ ١١٣٩٠٥٣	$ ٣٣٩٠٧٣٢	$ ٩٤٨٦١١٩	$ ٢٥٩٨٦٥٨٦

٤. والآن على مقياسٍ مدرج من صفر إلى عشرة (بحيث يشير ٠ إلى *لا شيء*، و١٠ إلى *السعادة الغامرة*)، ما مقدار البهجة التي تحصل عليها من كلٍ من تلك الأمور السابق ذكرها؟ ضع رقمًا بجانب كل أمر أو نشاط لمساعدتك على ربط تلك التكاليف بحياتك.

٥. ثم فكر في كيف سيكون شعورك عندما تتمتع بحرية مالية مطلقة، أتذكر كيف استجبت لذلك المفهوم في الفصل ١/٢ "ما ثمن أحلامك؟ اجعل اللعبة قابلة للفوز"؟، أتذكر كيف جعلك ذلك تشعر؟ ولكن تذكر في الوقت ذاته أن هذا كان شعورًا قمت بتجربته نظريًا فقط. أما هنا فهو قريب من الواقع، ما الذي سيمكنك التمتع به أو امتلاكه أو فعله أو كونه أو منحه إذا كنت حرًا تمامًا من الناحية المالية؟

٦. قرر ما الأكثر أهمية لك: البهجة التي تحصل عليها من النفقات المتكررة الموجودة بقائمتك أم الشعور بالحرية المالية المطلقة. تذكر أن الحياة تعتمد على التوازن، ليس عليك أن تلغي كل شيءٍ من قائمتك لكي تحظى بذلك الشعور بالحرية.

٧. دوِّن ثلاث نفقات على الأقل تعتزم إلغاءها، احسب مقدار المال الذي سيوفره لك ذلك على مدار العام التالي.

تحكم في الأمر: تمرين سريع على المدخرات الواعية

#	البند / النشاط	تكلفة البند / النشاط	عدد المرات في الأسبوع	التكلفة الإجمالية (تكلفة البند عدد س من المرات أسبوعيًّا)	مستوى المتعة (١-١٠)
١					
٢					
٣					
٤					
٥					
٦					

إجمالي التكلفة أسبوعيًّا

إجمالي التكلفة سنويًّا

الفصل ٣-٤

سرّ العملية:
٢. اجنِ المزيد واستثمر الفرق

لا تحاول أن تصبح رجلًا ناجحًا، وإنما حاول أن تصبح رجلًا ذا قيمة.
-ألبرت اينشتاين

حسنًا، لنخض في النقطة الثانية. إذا كان التوفير من طرق الإسراع بخطتك، فهناك طريقة أسرع لا حدود لها فعليًا؛ إذا أطلقت العنان لإبداعك وتركيزك، وأصبحت مهووسًا بالعثور على طريقة للقيام بالمزيد من أجل الآخرين أكثر من أي شخص آخر. هكذا تجني المزيد وتسير في الطريق السريع للحرية.

هل ستقود شاحنةً في طريقك نحو الحرية المالية؟

خلال فترة نشأتي، كان لدى أمي خطة كبيرة لي. لقد أرادت أن أصبح سائق شاحنة، كانت قد رأت مرارًا وتكرارًا إعلانات مدرسة تراكماستر لتعليم قيادة الشاحنات. أخبرتني بأنني قد أصبح مؤهلًا لقيادة شاحنة وأجني ما يصل إلى ٢٤٠٠٠دولار سنويًا بالقليل من التدريب. عجبًا! ٢٤٠٠٠دولار! كان ذلك ضعف ما كان يجنيه والدي في عمله كحارس مرآب في وسط مدينة لوس آنجلوس. ظنّت أن ذلك سيمنحني مستقبلًا عظيمًا، وحاولت إقناعي بأني سأتمتع بالحرية للتواجد في الطريق الواسع والقيادة، أعجبني الأمر في الحقيقة بدرجة ما؛ فكرة أنني قد أستمع إلى الموسيقى وأنطلق؛ فهي فكرة لطيفة لطفل في الرابعة عشرة لم يكُن يقود بعد. كنت سأحظى بفرصة النهوض والانطلاق بدلًا من أن أظل عالقًا في مرآب تحت الأرض لما يزيد على ثلاثين عامًا.

ولكن بعد كل الأسى الذي شهدتُه وكل الخزي المرتبط بعائلتي، وبعد عدم امتلاك المال الكافي لشراء الملابس أو الطعام، أدركت أن قيادة شاحنة لوقت طويل أو لمكانٍ بعيد لن تجعلني أهرب من ألم ذلك الموقف. قررت بداخلي أنني من المستحيل أن تكون لي أسرة تعاني بهذه الطريقة في حياتي. وعلاوة على ذلك أردت استخدام عقلي وقلبي، أردتُ الدخول في لعبة الحياة في مستوى مختلف.

نظرتُ حولي وتعجبتُ من اختلاف حياة الآخرين اختلافًا شاسعًا عن حياتي، لماذا كنا نكافح باستمرار لتلبية احتياجاتنا ولندفع الفواتير في مواعيدها؛ ونختار بين الفاصولياء المعلبة وبين المعكرونة الإسباجيتي بالكاتشب لأننا لا نتحمل تكلفة صلصة الطماطم؟ ومع ذلك في المدينة نفسها، ليس بعيدًا عنا، كان هناك أطفال أذهب إلى المدرسة الثانوية معهم، وكانوا يسافرون في عطلات فاخرة ويدرسون في مبانٍ جامعية مثالية تمامًا- يحيون حياةً تتجاوز أكثر أحلامي جرأةً، يحيون حياةً تختلف بوضوح عن تلك التي أعيشها أو ربما أعيشها. ما الذي كانوا يعرفونه ولم نعرفه نحن؟ ما الذي كانوا يفعلونه على نحو مختلف عمّا يفعل والدي ووالدتي؟

أصبحتُ مهووسًا، كيف يمكن لشخص ما أن يجني ضعف المال في نفس مقدار الوقت؟ أو ثلاثة أضعاف؟ أو عشرة أضعاف؟ بدا الأمر جنونيًا! كان الأمر من منظوري أحجيةً غير قابلة للحل.

استثمر في نفسك

كنتُ أعمل حارسَ عقار وأحتاج إلى مالٍ إضافي، كان هناك رجل يعرفه والداي ويدعوه أبي "فاشلا"، وقد أصبح ناجحًا في فترةٍ قصيرةٍ من الزمن، من الناحية المالية على الأقل. كان يشتري عقارات في جنوب كاليفورنيا ويرممها ويبيعها، وكان يحتاج لطفلٍ في العطلة الأسبوعية لمساعدته على نقل الأثاث. أدت تلك الفرصة، تلك العطلة الأسبوعية المُقدَّرة من العمل المضني، إلى بداية رأيت أنها قد تغير حياتي للأبد. كان اسمه "جيم حنّا"، لاحظ نشاطي وحيويتي، عندما تفرغتُ للحظةٍ سألته: "كيف حوّلت حياتك؟ كيف أصبحت ناجحًا للغاية؟".

قال: "فعلتُ ذلك من خلال حضور ندوةٍ لرجلٍ يُدعى جيم رون"، سألته: "ما الندوة؟"، فأجاب: "هي مكانٌ حيث يلخص رجلٌ عشر سنوات أو عشرين سنةً من حياته وكل ما تعلّمه في بضع ساعات لكي يمكنك اختصار سنواتٍ من التعلم في

أيـام". يـا للعجب! بدا ذلـك مذهلًا للغاية، سألتـه: "كم تكلـف؟" أخبرني: "خمسة وثلاثين دولارًا". *ماذا؟!* كنتُ أجني ٤٠ دولارًا أسبوعيًّا من عملي كحارس عقار بدوام جزئـي بينما أذهب للمدرسـة الثانوية. سألته: "أيمكنك إشراكـي؟" قال: "بالتأكيد! ولكنني لن أفعل؛ لأنك لن تقدّر الأمر إذا لم تدفع المقابل". وقفتُ يائسًا، كيف يمكنني تحمل ٣٥ دولارًا مقابل ثلاث ساعات مع هذا الخبير؟ استهجن قائلًا: "حسنًا، إذا لم تكن تعتقد أنك تستحق الاستثمار، لا تفعله إذن". صارعت الفكرة كثيرًا ولكني قررت القيـام بالأمر في النهاية، واتضح أنـه كان أحد أهم استثمارات حياتي. حصلتُ على أجر أسبوع وذهبت للندوة حيث التقيت "جيم رون"؛ الرجل الذي أصبح معلّمي الأول في الحياة.

جلسـتُ في قاعة بفنـدق في مدينة إرفايـن بكاليفورنيا أستمع إلـى "جيم"، كان الرجـل ذو الشعر الأبيض يردّد كصدى الصـوت الأسئلة التي كانت تشتعل في عقلي. كان هـو الآخـر قد نشأ فقيرًا، وقد ظـل يتساءل لماذا كان والـده يكافح كثيرًا ويعاني بينمـا الآخرون يزدهرون رغم أن والده كان رجلًا جيـدًا، ثم فجأة أجاب عن السؤال الذي كنت أطرحه على نفسي بالفعل لسنوات.

"مـا سر النجاح الاقتصادي؟" قال: "السر هو فهم كيف تصبح ذا قيمة أكبر في السوق.

لكي تمتلك أكثر، عليك ببساطة أن تصبح أكبر.

لا تتمنَّ أن يكون الأمر أسهل، تمنَّ أن تكون أنت أفضل.

لكي تتغير الأمور، عليك أنت أن تتغير.

لكي تتحسّن الأمور، عليك أنت أن تتحسّن!

نحـن نتلقى مالًا مقابل إضافة قيمةً للسوق، يستغرق الأمر وقتًا ... ولكننا لا نتلقى مـالًا مقابل الوقت، نحـن نتلقى مالًا مقابل القيمة. أمريكا دولـة فريدة، وهناك سلم علينـا تسلقه، يبدأ الأمر مـن الأسفل، مقابل ماذا؟ حوالـي ٢,٣٠ دولار في الساعة. ماذا كان الدخل الأعلى العام الماضي؟ كان دخل الرجل الذي يدير ديزني؛ ٥٢ مليون دولار! هـل ستدفع شركةٌ مـا ٥٢ مليون دولار سنويًّا لشخصٍ ما؟ الإجابة هي: بالطبع! إذا ساعـدت شركـةً مـا على جني مليـار دولار فهـل سيدفعون لـك ٥٢ مليون دولار؟ بالطبع! فهو فتات! ليس مبلغًا كبيرًا بالنسبة لشركة تحقق مثل هذه المكاسب.

أيــام". يــا للعجب! بدا ذلــك مذهلًا للغاية، سألتــه: "كم تكلــف؟" أخبرنـي: "خمسة وثلاثين دولارًا". *ماذا؟!* كنتُ أجني ٤٠ دولارًا أسبوعيًّا من عملي كحارس عقار بدوام جزئــي بينما أذهب للمدرســة الثانوية. سألته: "أيمكنك إشراكــي؟" قال: "بالتأكيد! ولكنني لن أفعل؛ لأنك لن تقدِّر الأمر إذا لم تدفع المقابل". وقفتُ يائسًا، كيف يمكنني تحمل ٣٥ دولارًا مقابل ثلاث ساعات مع هذا الخبير؟ استهجن قائلًا: "حسنًا، إذا لم تكن تعتقد أنك تستحق الاستثمار، لا تفعله إذن". صارعت الفكرة كثيرًا ولكني قررت القيــام بالأمر في النهاية، واتضح أنــه كان أحد أهم استثمارات حياتي. حصلتُ على أجر أسبوع وذهبت للندوة حيث التقيت "جيم رون"؛ الرجل الذي أصبح معلّمي الأول في الحياة.

جلســتُ في قاعة بفنــدق في مدينة إرفايــن بكاليفورنيا أستمع إلــى "جيم"، كان الرجــل ذو الشعر الأبيض يردّد كصدى الصــوت الأسئلة التي كانت تشتعل في عقلي. كان هــو الآخــر قد نشأ فقيرًا، وقد ظــل يتساءل لماذا كان والــده يكافح كثيرًا ويعاني بينمــا الآخرون يزدهرون رغم أن والده كان رجلًا جيــدًا، ثم فجأة أجاب عن السؤال الذي كنت أطرحه على نفسي بالفعل لسنوات.

"مــا سر النجاح الاقتصادي؟" قال: "السر هو فهم كيف تصبح ذا قيمة أكبر في السوق.

لكي تمتلك أكثر، عليك ببساطة أن تصبح أكبر.

لا تتمنَّ أن يكون الأمر أسهل، تمنَّ أن تكون أنت أفضل.

لكي تتغير الأمور، عليك أنت أن تتغير.

لكي تتحسّن الأمور، عليك أنت أن تتحسّن!

نحــن نتلقى مالًا مقابل إضافة قيمةً للسوق، يستغرق الأمر وقتًا ... ولكننا لا نتلقى مــالًا مقابل الوقت، نحــن نتلقى مالًا مقابل القيمة. أمريكا دولــة فريدة، وهنــاك سلم علينــا تسلقه، يبدأ الأمر مــن الأسفل، مقابل ماذا؟ حوالــي ٢,٣٠ دولار في الساعة. ماذا كان الدخل الأعلى العام الماضي؟ كان دخل الرجل الذي يدير ديزني؛ ٥٢ مليون دولار! هــل ستدفع شركةٌ مــا ٥٢ مليون دولار سنويًّا لشخص ما؟ الإجابة هي: بالطبع! إذا ساعــدت شركــةً مــا على جني مليــار دولار فهــل سيدفعون لــك ٥٢ مليون دولار؟ بالطبع! فهو فتات! ليس مبلغًا كبيرًا بالنسبة لشركة تحقق مثل هذه المكاسب.

هـل مـن الممكن فعلًا أن يصبح المـرء بهذه القيمة؟ الإجابة هـي: *بالطبع!*"، ثم أطلعنـي علـى السر النهائي، "كيـف تصبح ذا قيمـة أكبر حقًا؟ تعلـم **أن تعمل على نفسك بجدٍّ أكبر مما تعمل به على وظيفتك**.

إذن هل يمكنك من الناحية الشخصية أن تصبح ذا قيمة مضاعفة وتجني ضعف المـال خلال مقدار الوقت نفسه؟ هل من الممكـن أن تصبح ذا قيمة مضاعفة بعشر مـرات وتجنـي عشـرة أضعاف المـال خلال مقـدار الوقت نفسه؟ هـل ذلك ممكن؟ بالطبع!"، ثم توقّف ونظر مباشرةً إلى عينيّ وقال: ***" كل ما عليك فعله لتجني المزيد من المال خلال مقدار الوقت نفسه هو ببساطة أن تصبح أكثر قيمة"*** .

وهكـذا عثرت عليها؛ عثرت على إجابتي! وبمجرد أن حصلتُ عليها حوّلت حياتي، صدمني ذلك الوضوح وتلك البساطة وحكمة تلك الكلمات كحجرٍ يزن مائة رطل. تلك هـي الكلمات ذاتها التي قد سمعت "جيم رون" يقولهـا حوالي مائة مرة، لقد حملتها في قلبي كل يوم منذ ذلك الوقت، بما في ذلك اليوم الذي ألقيت فيه خطبةً في جنازته في عام ٢٠٠٩.

ذلـك الرجـل، تلك الندوة، ذلك اليوم، - ما فعله "جيم رون" أنه أعاد إليّ القدرة على التحكم في مستقبلي، جعلني أتوقف عن التفكير فيما كان خارج نطاق سيطرتي؛ ماضـيَّ والفقـر وتوقعات الآخريـن والوضـع الاقتصـادي، وعلّمني التركيـز على ما يمكنني التحكم فيه بدلًا من ذلك؛ يمكنني تحسين نفسي، يمكنني العثور على طريقة للمساعـدة، للقيام بالمزيد، لأصبـح أفضل، لإضافة قيمة للسـوق. أصبحتُ مهووسًا بإيجـاد طرق للقيام بالمزيد من أجل الآخرين أكثـر مما يفعله أي شخصٍ آخر، وفي وقـتٍ أقـل. بهذه الطريقـة بدأت عمليةً لا تنتهـي وما زالت مستمرة حتـى يومنا هذا! عمليـة أمدّتني في أبسـط مستوياتها بدربٍ للتطور لا يزال يدفـع كل قرارٍ أتخذه وكل إجراءٍ أنفذه ويقودهما.

هناك حكمة بسيطة تقول إنه ليس هناك خطأ في رغبة المرء في أن يكون عظيمًا.[8] **إذا كنت تتمنى أن تكون عظيمًا، فتعلّم أن تصبح خادمًا للكثيرين.** إذا أمكنك العثور علـى طريقة لخدمة العديـد من النـاس، فإنه يمكنك جني المزيـد. اعثر على طريقةٍ لخدمة ملايين النـاس، وسيمكنك جني الملايين؛ إنه قانون القيمة المضافة.

٨. ولكن بعبارة أخرى، يجب أن تقول هذه الحكمة: "خادم القوم سيدهم".

وإذا كنتَ تهتم بتعاليم "وارن بافت" أكثر من الحكم القديمة، فإنه يشتهر بقوله بأن الاستثمار الأقوى الذي قام به في حياته، والذي يمكن لأي شخص أن يقوم به، هو الاستثمار في نفسه. وهو يتحدث عن الاستثمار في كتب التنمية الذاتية، وفي تثقيف نفسه، وكيف غيّرت دورةً تدريبية "لديل كارنيجي" حياته تمامًا. أخبرني "بافيت" ذات مرة هذه القصة بنفسه عندما كنا معًا في برنامج توداي شو، ضحكتُ وطلبت منه الاستمرار في حكي تلك القصة، وقلتُ مبتسمًا: "إنها في صالح العمل".

حفظتُ رسالة "جيم رون" في قلبي وأصبحت مهووسًا؛ لن أتوقف عن النمو ولن أتوقف عن العطاء ولن أتوقف عن محاولة توسيع تأثيري أو قدرتي على العطاء وفعل الخير. ونتيجةً لذلك أصبحت على مدار السنوات أكثر قيمةً في السوق، حتى إنني الآن محظوظٌ للغاية لدرجة أن المال لم يعُد مشكلةً في حياتي. أنا لستُ شخصًا فريدًا من نوعي، يمكن لأي شخص القيام بالأمر ذاته؛ إذا تخلى عن قصص ماضيه وانطلق بقصصه عن الحاضر وحدوده. دائمًا ما توجد المشكلات، ولكن هناك أيضًا الكثير من الفرص.

كيف يبدو سلّم الدخل الأمريكي اليوم؟ أتحدى أن "جيم رون" لم يكن ليتخيل أن أسفل السلم في عام ٢٠١٣ سيكون ٧٢٥ دولارًا في الساعة (١٥٠٨٠ دولارًا سنويًا) وأن صاحب الدخل الأعلى لذلك العام سيكون "ديفيد تيبر" مؤسس شركة بالوسا مانيجمنت وقائد صندوق التحوط، والذي حقق ٣,٥ مليار دولار كدخل شخصي. كيف يمكن لأي شخص أن يجني حتى مليون دولار سنويًا، ناهيك عن ٣,٥ مليار دولار؟ لماذا يحصل بعض الناس على دخل منخفض للغاية بينما يحصل آخرون على فرص للدخل المرتفع للغاية؟ الإجابة هي أن السوق يعطي قيمة ضئيلة جدًا لمن يعمل صرافًا في ماكدونالدز (٧,٧٧ دولارًا في الساعة) لأن هذا العمل يتطلب مهارةً يمكن أن يتعلمها أي شخص تقريبًا في بضع ساعات. في حين أن النجاح في زيادة العوائد المالية للأشخاص بطريقة مهمة يعتبر مجموعة من المهارات الأكثر ندرة وقيمة. عندما كان معظم الأمريكيين يحصلون على عائد أقل من ٣٣ نقطة أساس (ثُلث من ١٪) سنويًا على أموالهم من المصرف، حقق "ديفيد تيبر" لمستثمريه في الوقت ذاته عوائد ٤٢٪! كم كانت قيمة مساهماته في حياتهم الاقتصادية؟ إذا كان قد حقق لهم عوائد ١٪ كانت قيمته ستكون أكبر بنسبة ٣٠٠٪، أما تحقيق عوائد ٤٢٪ فيعني أنه أضاف لحياتهم قيمة اقتصادية أكبر بنسبة ١٢٦٧٢٪!

إذن مـاذا عنـك؟ ماذا ستفعل لتضيف المزيد من القيمـة للسوق؟ كيف ستضمن الوفرة بدلًا من الكفاح؟ **إذا كنا سنُحدث تحولًا جذريًا لننقلك من مكانك إلى حيث ترغـب أن تكـون -إلى الحريـة الماليـة- إذن فهذا هو الطريـق الأقوى الذي أعرفه لإيصالك إلى هناك.**

والآن قبـل أن تبدأ في إصدار الصيحـات الاعتراضية، دعني أقل: أعلم أن الأمور مختلفة اليوم، أعلم أنه وقت صعب اقتصاديًّا، أعلم أننا قد فقدنا مليوني وظيفة منذ عـام ٢٠٠٨، وأن معظم الوظائـف الموجودة الآن خدمية أو ذات أجـر ضئيل، وأجل، أدرك أن الدخول راكدة منذ تسعينيات القرن العشرين.

تخيل كيف كانت تبدو معدلات الفائدة والبطالة في عام ١٩٧٨ عندما بدأت حياتي المهنية؟ خلال عامين ارتفعت معدلات الفائدة ارتفاعًا ضخمًا! كان أَوَّلَ استثماراتي؛ منـزل به أربـع شقق في لونج بيتش بكاليفورنيا، عبارة عـن رهن عقاري بنسبة ١٨٪. هـل يمكنك تخيل شراء منزل اليوم بمعدلات فائـدة ١٨٪؟ كنا نثور في حديقة البيت الأبيض، ولكن التاريخ يتغير؛ لطالما كان كذلك وسيظل كذلك. أجل، ستظل الدخول راكدة إذا لم تجد طريقةً لإضافة المزيد من القيمة. ولكن إذا وجدت طريقةً لإضافة قيمةٍ فإن الدخول تتحرك في اتجاه واحد، وهو دائمًا اتجاه صاعد.

خـلال فترة الكسـاد الكبير فقدَ ٨,٨ مليون شخص وظائفهـم. وفقد ٢,٣ مليون شخص وظائفهم في عام ٢٠٠٨ وحده! وصلت البطالة إلى ذروتها بمعدل ١٠٪، ولكن تذكر أن معدل ١٠٪ كان متوسطًا؛ بعض المجموعات من السكان وصلت إلى مستويات بطالـة تفوق نسبـة ٢٥٪، أما هؤلاء الذيـن يجنون ١٠٠٠٠٠ دولار سنويًّـا أو أكثر، كم تظـن كانت معدلات البطالة بينهـم؟ الإجابة: ما يقرب من ١٪! ما الدرس المستفاد؟ أنـك إذا طوّرت حقًّا المهـارات المطلوبة في السوق الحاليـة -إذا تحسَّنت باستمرار وأصبحـت ذات قيمة أكبر- سيوظّفك شخصٌ ما أو ستوظف نفسك، بغض النظر عن وضـع الاقتصاد. وإذا وظّفت نفسك ستصبح زيادة قيمتك أكثر فاعليةً كلما أصبحت أنت أكثر فاعليةً!

وحتى اليـوم، يختلف الأمر تمامًا في منطقة سليكون فالي؛ حيث الوظائف كثيرة. لا تستطيع شـركات التكنولوجيا ملء وظائفها الخالية بسرعةٍ كافية؛ إذ لا يستطيعون العثـور على ما يكفي مـن الأفراد المؤهلين. الوظائف موجـودة، ولكننا نحتاج لإعادة إعـداد مهاراتنـا -إعادة إعداد أنفسنا- لكي نصبـح ذوي قيمةً في السوق الجديدة. يمكنني أن أعدك بما يلي؛ معظم "الوظائف القديمة" لن تعود.

لننظر إلى التاريخ، في ستينيات القرن التاسع عشر كان ٨٠٪ من الأمريكيين مزارعين، واليوم يعمل ٢٪ من سكان الولايات المتحدة في الزراعة، ونطعم العالم بأكمله. أخلّت التكنولوجيا الجديدة بكل شيء؛ فجأة أصبح مزارعٌ واحدٌ قادرًا على القيام بعمل خمسمائة مزارع. كافح الكثير من الناس، وفقد العديدون وظائفهم، وكانت الثورة الصناعية لهؤلاء الذين لم يتأقلموا زمنًا أليمًا للغاية، ولكن تلك التكنولوجيا ذاتها هي التي جلبت الطاقة المتولدة بالبخار والمعدات الآلية؛ والتي حلت محل البشر في وقت قصير، وحسّنت من جودة حياة الجميع على نحو متزايد ووفرت المزيد من الوظائف بمستوى أعلى من الدخل.

تُحدث التكنولوجيا الجديدة اليوم خللًا ضخمًا ثانيةً، يقول باحثو اوكسفورد إن حوالي نصف المهن بأمريكا تواجه خطر المَيكَنة (أي: الاستبدال) خلال العشرين عامًا التالية! عليّ وعليكَ إعادة إعداد أنفسنا على مستوى مختلف. أعدك بأنه منذ ١٥٠ عامًا لم يكن أحد ليستبطن أن يومًا ما سيأتي تكون فيه وظائف تُسمى مسوقًا بمواقع التواصل الاجتماعي، أو عالم الخلايا الجذعية، أو مهندس تصميم الإنسان الآلي. لم يكن أحد ليتخيل أن يجني الكهربائي أو السباك ١٥٠٠٠٠ دولار سنويًّا، أو أن يتعلم عامل المصنع كيفية استخدام حاسب آلي لتشغيل آلة، وبناء عليه يجني ١٠٠٠٠٠ دولار مقابل تلك العملية، ولكن عدم تخيل الناس لهذا الأمر لا يعني أنه لن يحدث.

ألتقي يوميًّا بأشخاص يخبرونني بأن سوق العمل متجمدة أو أنهم قد تعرضوا للفصل ويخشون أنهم لن يجدوا عملًا أبدًا، ولكنني هنا لأخبرك بأن الأمر ليس متعلقًا بالسوق وإنما بك. يمكنك زيادة احتمالات ربحك؛ يمكن لأي شخص فعل ذلك. يمكنك إضافة قيمة للسوق، يمكنك تعلم مهارات جديدة، يمكنك التحكم في أسلوب تفكيرك، يمكنك النمو والتغير والتطور، ويمكنك العثور على الوظيفة والفرصة الاقتصادية التي تحتاج إليها وتستحقها.

ولكن إذا كانت وظيفتك ستندثر خلال الأعوام الخمسة أو العشرة التالية فقد حان وقت التفكير في إجراء تغيير وتجربة أمرٍ جديد. إن التغيير هو ما المصطلح الذي تطلقه سليكون فالي على انتقال المرء من عملٍ إلى آخر، عادةً بعد فشلٍ جسيم.

إذا كنت تقرأ هذا الكتاب الآن، فأنت **شخصٌ يبحث عن إجابات، عن حلول، عن طريقة أفضل.** هناك المئات من الطرق التي يمكنك من خلالها إعادة إعداد مجموعة مهاراتك، يمكنك فعل ذلك من خلال السعي إلى تعليمٍ جامعي، أو تعليمٍ تجاري، أو

تعلم ذاتي. **يمكنك أن تجني من ١٠٠٠٠٠دولار وحتى ملايين الدولارات سنويًا، ليس فقط من خلال إنفاق مبلغ ضخم من المال على درجة جامعية تستغرق أربع** سنوات (قد يغرقك ذلك بديون تصل إلى ١٠٠٠٠٠دولار أو أكثر). هناك الملايين من الوظائف المتاحة في هذه البلاد، ولكن هناك أيضًا فجوة مهارية كبيرة. وفقًا لـ "مايك روي" مضيف برنامج ديرتي جويز على محطة ديسكوفري هناك حوالي ٣,٥ مليون وظيفةً متاحة الآن وتتطلب ١٠٪ فقط منها درجة جامعية (أربع سنوات)، ويعني ذلك أن نسبة الـ ٩٠٪ الأخرى تتطلب أمرًا آخر؛ مثل التدريب أو المهارة أو ربما الرغبة في العمل، ولكنها تتطلب غالبًا الرغبة في تعلم تجارة جديدة ومفيدة. يقول "روي": "لطالما كانت تلك الرغبة معروضة للبيع، ولكنها اختفت من قصتنا (قصة بلدنا) نوعًا ما".

إن عملية إعادة الإعداد مثيرةٌ ومخيفةٌ في الوقت ذاته، مثيرةٌ بسبب فرصة التعلم والنمو والإبداع والتغيير؛ فهي مثيرةٌ بمجرد أن تدرك "أنني ذو قيمة؛ هناك مساهمة أقوم بها، إنني أساوي المزيد". ومخيفةٌ لأنك تفكر "كيف سأفعل ذلك؟" تذكر كلمات "جيم رون": "لكي تتغير الأمور عليك أنت أن تغير، **لكي تتحسن الأمور عليك أنت أن تتحسن**". إما أن تعيد إعداد نفسك أو تظل غبيًّا، تخلّص من قيودك وانتقل إلى سرعة أعلى.

غالبًا ما يقول لي الناس: "هذا رائع يا توني إذا كنت تمتلك عملك الخاص أو تعمل في شركة خلال نموها، ولكن ماذا إذا كنت تعمل في وظيفة تقليدية ذات أجر ضئيل وتحب عملك؟ ماذا إذا كنت مُعلِّمًا؟ ما العمل إذن؟" دعنا نخط خارج حدود تفكيرنا المُقيِّد ودعني أعطك مثالًا رائعًا لمعلم مدرسي اعتاد أن يكافح ولكن بسبب شغفه ورغبته في مساعدة المزيد من الطلاب عثر على طريقة لإضافة المزيد من القيمة وجني أكثر مما يحلم به معظم المُعلِّمين. إن العقبة الحقيقية أمام جنينا للأرباح ليست وظيفتنا إطلاقًا؛ وإنما إبداعنا وتركيزنا وإسهامنا.

الإبداع والإسهام
ونجم الروك الكوري

إذا كنت التقيت بمُعلِّم في الصف الثالث ألهمك لتجربة شيء جديد أو معلم مرحلة إعدادية وثق بطفلك ثقة تفوق الحد، فأنت تعرف مدى قوة وجود مثل أعلى واحد

فـي حياة أي طفل. إن معلّمينا من أعظم أصولنا، ومـع ذلك فهم أقلها تقديرًا وأقلها أجـرًا. إذن ماذا تفعل إذا كنت معلمًا أو إذا كنـت تعمل في وظيفة مشابهة حيث تبدو احتمالات صعودك محدودة؟ كيف يمكن للمرء بصفته معلمًا أن يفكّر في إضافة قيمة لأكثـر من ثلاثيـن طالبًا في الفصل؟ هـل هناك طريقة قد تمكّنك مـن إضافة قيمة لمئات الطلاب أو آلاف الطلاب أو حتى الملايين؟

هنـاك العدين مـن المُعلّمين الذين يفكرون قائلين: "لن أجنـي أبدًا ما يكفي من المـال مـن العمل الذي أحبه". هناك اتفاق عام بأننـا - كمجتمع - لا نقدّر المعلمين حـق قدرهم، ولكـن كما نعرف الآن، هـذا الاعتقـاد المُقيِّد يعوق النـاس. كان "كيم كيهون" معلمًا في كوريا الجنوبية رفض قبول تلك الفكرة.

يُلقَّـب "كيـم كي -هون" بـ "نجم الروك" فـي كوريا الجنوبية علـى عكس معظم المعلميـن. "كيم" واحدٌ من أنجح المعلمين في بلده، كيف أصبح ناجحًا للغاية؟ عمل بجدٍّ أكبر على نفسه وعلى قدرته على التعليم، أكثر من عمله على وظيفته.

كانـت أغلبية سكان كوريا الجنوبيـة منذ ستين عامًا أميةً وذلك وفقًا لجريدة *وول ستريـت جورنال*، أدركت الدولة احتياجها إلى اتخـاذ إجراءات هائلة ومؤثرة. اليوم، يُشجَّـع المعلمون هنـاك باستمرار على الدراسة والابتـكار والتدريس بطريقة جديدة كل يـوم للفصل نفسه، ويتعلمـون التعلم من بعضهم البعض، وإرشاد بعضهم البعض؛ وإيجاد أفضل التقنيات لإضافة المزيد من القيمة. ما النتيجة؟ اليوم، يحتل الأطفال ذوو الخمسة عشر عامًا في كوريا الجنوبية المرتبة الثانية في القراءة، بالإضافة إلى معدل تخرج ٩٣٪؛ مقارنةً بمعدل ٧٧٪ فقط في الولايات المتحدة.

نظـر "كي-هون" إلى ذلـك النموذج وعمل به، أمضى وقتًا هائـلًا في العثور على أفضـل المعلميـن ودراسـة أنماطهم وتعلـم كيفية تحقيـق الإنجازات. وجـد طريقةً لمساعـدة طلابه على التعلم على نحـو أسرع وأفضل وأذكى، وليس فقط طلابه وإنما الطـلاب في كل أنحاء البـلاد. إذ تساءل لِمَ يركز على مساعـدة ٣٠ طالبًا فقط؟ لِمَ لا يساعـد كل من يستطيع مساعدتهم؟ ومع تقدم التكنولوجيا، أدرك أن بإمكانه نشر فصوله على الإنترنت وجعل شغفه بالتعليم والتعلم متاحًا للجميع.

يعمـل "كي-هون" اليوم حوالـى ستين ساعةً أسبوعيًا، ولكـن ثلاث ساعات منها فقـط مخصصـة لإلقاء المحاضـرات، أمـا الساعـات السبـع والخمسـون الأخرى فيقضيهـا فـي البحـث والابتـكار وتطويـر المناهـج والإجابة على الطـلاب. يقول: "كلمـا عملت بجـدٍّ أكبر، جنيت أكثر"، وهو يعمل بمزيد مـن الجد ليصبح أفضل من

أجل الناس الذين يخدمهم. يسجّل "كي-هون" محاضراته على فيديو، وينشرها على الإنترنت حيث يسجّل الطلاب الدخول بسعر ٤ دولارات في الساعة. كيف يعرف أن هذه الفكرة ناجحة؟ كيف يعرف أنه يضيف قيمةً أكثر من أي شخص آخر؟ دائمًا ما تخبرك السوق قيمتك وقدرك الحقيقي. خمِّن عدد الناس الذين يشترون محاضراته! وصلت أرباحه السنوية العام الماضي إلى ٤ ملايين دولار! كلما زادت القيمة التي يوفرها "كي-هون" عبر الفصول الإلكترونية والدروس، اشترك المزيد من الطلاب. وبالتالي كلما ازداد عدد الطلاب ازداد المال؛ وفي هذه الحالة، *ازداد المال كثيرًا*.

معلم يجني ٤ ملايين دولار، كيف ذلك مقارنةً بأفضل معلم تعرفه؟ تحطم قصة "كيهون" اعتقاد أن مهنتنا تعرقلنا، إنه لا يمثل جزءًا من فئة الـ ١٪ لأنه محظوظ ولا لأنه كان في المكان الصحيح في الوقت الصحيح ولا لأنه اختار مهنةً مُربحةً. كلا، إن "كي-هون" رجلٌ ثري، جزء من فئة الـ ١٪؛ لأنه لم يتوقف عن التعلم قط، لم يتوقف عن النمو قط، ولم يتوقف عن الاستثمار في نفسه قط.

الموظفة متعددة المهام

ولكن ماذا لو لم تكن رجل أعمال؟ ماذا إذا لم تكن مهتمًّا على الإطلاق بتأسيس عملك الخاص؟ ماذا إذا كنت تعمل في قطاع الشركات الأمريكي أو حتى في عملٍ صغير؟ هل ما زال بإمكانك إيجاد طريقة لإضافة المزيد من القيمة وزيادة احتماليات ربحك؟ دعني أحْكِ لك عن امرأةٍ شابة؛ كانت "دانيلا" تعمل في قسم التسويق وتقوم بالتصميم الفني، ولم ترَ أي طريق واضح للتدرج المهني في شركتها، كانت موهوبة للغاية، ولكن الأهم أنها كانت متعطشة للنجاح، كانت تسعى باستمرار لفعل المزيد ومنح المزيد؛ كانت تلك طبيعتها. وهكذا كانت غالبًا تساعد زملاءها فيما يتعلق بالفنون البصرية، ثم أرادت التعلم عن التسويق، فبدأت دراسة التسويق وعرضت تقديم المساعدة، ثم أدركت بالطبع أنها لم تعرف شيئًا حقًّا عن وسائل التواصل الاجتماعي، ولكن الفرص في هذا المجال كانت تبدو ضخمة؛ لذا قررت تثقيف نفسها حول وسائل التواصل الاجتماعي أيضًا.

بعد بضع سنوات أصبحت "دانيلا" تقوم بالعديد من وظائف زملائها، ونسوا أنها كانت تقدم خدمة لهم، وبدأوا يعتبرونها أمرًا مُسلَّمًا به. فنشأ نمط جديد، فعندما كانت تأتي الساعة الخامسة وتكون هناك مهام ذات مواعيد نهائية لم تنتهِ بعد، كانت تبقى وتعمل وحدها على مكتبها بينما كان زملاؤها يتسللون إلى الخارج. لم تكن

ترغب في البقاء حتى وقت متأخر، ولكنها لم تكن ترغب في تخييب آمال الشركة وعملائها. عندما اتضح أنّ زملاءها يستغلون طموحها ونشاطها في الحقيقة وصلت إلى ذروة ضيقها وفكرت في قرارة نفسها قائلة: "إنني أقوم بوظائف ثلاثة أشخاص بالإضافة إلى وظيفتي!"، ولكن بدلًا من أن تغضب، قررت "دانيلا" أن هذه فرصة بالنسبة لها.

ماذا فَعَلَت؟ ذهبت "دانيلا" إلى مديرها التنفيذي وعرضت الأمر بصراحة قائلةً: "إنني الآن أقوم بعمل أربعة أشخاص، لقد حصلت على دورات تدريبية، لقد تعلمت وعلّمت نفسي الفنون البصرية والتسويق ووسائل التواصل الاجتماعي. لم آتِ إلى هنا لإقصاء أي شخص ولكن يمكنني أن أوفر لك خمسين بالمائة من تكاليف التسويق على الفور وإبعاد ثلاثة أشخاص بأن أتولى القيام بوظائفهم بنفسي، كما أنني سأقوم بالعمل على نحو أفضل. لا أحتاج إلى أن تثق بي، ولكن دعني أثبت نفسي، دعهم يقوموا بعملهم لستة أشهر، وسأقوم أنا بعملي بالإضافة إلى عملهم، فسيكون أمامك مثالان للاختيار من بينهما، وعليك أن تقرر ما الأفضل".

كل ما طلبته "دانيلا" كان أن يمنحها مديرها المزيد من المسئوليات ويضاعف راتبها بعد ستة أشهر إذا قامت بعمل أفضل، وخمّن ماذا حدث؟ لقد فعَلَتها؛ لقد أثبتت نفسها في جبهتي الفنون البصرية والتسويق، مع كتابة رائعة للنسخ الدعائية وحملة ناجحة على مواقع التواصل الاجتماعي. أظهرت "دانيلا" أنها لا تستطيع القيام بالعمل الإضافي فقط، بل تستطيع كذلك التفوق في الأداء على جميع منافسيها. لقد أضافت قيمةً كافيةً لجعل الشركة تدرك أن بإمكانها دفع ضعف الراتب لشخصٍ ما ومع ذلك تخفّض تكاليفها للنصف، لقد قالت السوق كلمتها.

لا تكمن السعادة في مجرد امتلاك المال؛ بل تكمن في نشوة الإنجاز، ومتعة الجهد الإبداعي.

– فرانكلين دي. روزفيلت

الفرصة في كل مكان

كيف ستضيف المزيد من القيمة إلى العالم؟ كيف ستسهم أكثر وتجني أكثر وتزيد تأثيرك؟ هناك المئات، إن لم تكن الآلاف، من قصص الأفراد العاديين الذين

لاحظوا وجود مشكلة ونظروا إلى الأمور بصورة مختلفة قليلًا، واتجهوا لتغيير صناعات بأكملها أو خلق أسواق جديدة تمامًا. لم يكونوا رجال أعمال؛ بل كانوا مجرد أشخاص مثلك ومثلي، أشخاص لم يرضوا بالواقع. في العالم الذي نعيش فيه اليوم لا توجد صناعة أو منتج منيع: بسبب تداخل كل الأشياء الرقمية - الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي والتكنولوجيا - وترابط كل فرد وكل شيء على الأرض. يعني ذلك أنه حتى أكبر الشركات أو أكثر الأعمال نضجًا أو استقرارًا معرضة للخلل. الآن سننتقل للحديث عن "نيك وودمان".

ركوب الموجة

من كان ليتنبأ لكوداك؛ الشركة العملاقة التي كانت تسيطر على عالم التصوير في القرن العشرين، أن تتعرض لخسائر فادحة عند ظهور التصوير الرقمي؟ اخترعت كوداك التصوير الرقمي، ومع ذلك بعد ١٢٤ عامًا من العمل أعلنت الشركة إفلاسها في عام ٢٠١٢؛ وهي خطوة كان لها أثر كارثي على الاقتصاد في روتشستر بنيويورك وحولها؛ حيث فقد أكثر من ٥٠٠٠٠ شخص وظائفهم.

ولكن تلك التغيرات الثقافية والتكنولوجية الهائلة نفسها التي قضت على كوداك، قدمت فرصةً ضخمةً لراكب أمواج من كاليفورنيا يُدعى "نيك وودمان". كان "وودمان" مهووسًا بركوب الأمواج، مكّنه حبه الشديد للرياضة وإخلاصه لها بالإضافة إلى تعطشه وحماسته، من العثور على طريقة لإضافة قيمة.

من المحتمل ألا تكون سمعت عن "وودمان" مطلقًا، ولكنه قد جاءته الفكرة العبقرية المتمثلة في ربط آلة تصوير مضادة للمياه بمعصمه بينما يركب الأمواج. كل ما أقدم "وودمان" على فعله هو العثور على طريقة للتمتع بمشاهدة ركوبه الأمواج بعد انتهائه منه. ومع ظهور التصوير الرقمي، بدأ في محاولة تطوير آلات التصوير لمعرفة ما إذا كان بإمكانه جعلها أكثر مقاومةً للمياه وتسجيل فيديو بجودة أفضل. ومع تغير التكنولوجيا، استمر في محاولات التطوير، ومع محاولات التطوير، انتهى به الأمر باختراع كاميرا جو برو؛ وهي آلة تصوير رقمية دقيقة الحجم ذات جودة صالحة للبث يمكن اصطحابها معك إلى أي مكان.

الآن يوجد هذا الجهاز الصغير فوق رأس كل ممارسي الرياضات الأكثر خطورة في العالم؛ فسواء كنت تقود دراجةً أو تجدف في منحدرات الأنهار أو تتزحلق بألواح الجليد، أو تلاحق الأمواج، تتيح لك "جو برو" تصوير سحر اندفاع الأدرينالين

ومشاركته مع كل من تحبهم. لم يكن توقيت ظهور "وودمان" ليكون أفضل من ذلك؛ فقد بدأ التسويق لآلة "جو برو" بمجرد أن بدأ الناس ينشرون تسجيلات الفيديو الخاصة بهم على موقعي يوتيوب وفيسبوك، لقد صنع منتجًا رغب هو فيه وفكّر أنه لا يمكن أن يكون الشخص الوحيد الذي يحتاج إليه. عرف "وودمان" كيف يضيف قيمةً لملايين الناس عبر خلق تكنولوجيا جديدة ملائمة وممتعة ويمكن تحمل تكاليفها. واجه "وودمان" في نهاية الأمر اتجاهًا سائدًا، كان هذا الاتجاه هو مشاركة كل ما يوجد بفاعلية. **أحد الأسرار الرئيسة التي عليك معرفتها إذا كنت ترغب حقًا في الثراء؛ عليك بنشر فكرة جديدة. اليوم، تبلغ قيمة راكب الأمواج هذا المقيم بسان دييجو بكاليفورنيا ما يزيد على مليار دولار.**

ولادة "فئة" جديدة

دعاني "مات لور" في عام ٢٠١٠ لمشاركته في نقاش خاص عن اتجاه الاقتصاد، كنت سأنضم إلى "وارن بافيت" وأصغر مليارديرة أنثى عصامية في العالم؛ امرأة تُدعى "سارة بلاكلي". كانت أي فرصة لمناقشة الاقتصاد مع "وارن بافيت" تُعَدُّ امتيازًا ضخمًا، ولكن ما لم أحسب حسابه هو أن تذهلني قصة "سارة" تمامًا.

لم تلحق "سارة" أي خلل بأية صناعة بقدر ما اخترعت مجالًا جديدًا تمامًا، كانت سارة - موظفةً سابقة في عالم والت ديزني - تستعد لحفلة، عندما أدركت أنها لا تمتلك ملابس ملائمة للسروال الأبيض الذي تريد ارتداءه. بدلًا من عدم ارتداء أي ملابس داخلية، قررت تولي السيطرة على الأمور بنفسها، لم تمتلك سوى مقص والكثير من الجرأة، قطعت أرجل بنطالها النايلون الطويلة، وهكذا وُلِدَت صناعة جديدة.

بالطبع لم يحدث ذلك بين عشية وضحاها، ولم يحدث بسهولة. قالت لي "سارة" إن أحد أهم أسرار نجاحها نشأ معها منذ سن صغيرة؛ وهو أن والدها في **الحقيقة كان يشجّعها على "الفشل"!** ولكنه كان يُعرِّف الفشل بأنه ليس الفشل في تحقيق نتيجة... ولكنه الفشل في المحاولة. كان والدها يسألها عندما يجتمعون حول مائدة العشاء إذا ما كانت فشلت اليوم، وكان يتحمس للغاية إذا كانت قد فشلت؛ لأنه كان يعرف أن ذلك يعني أنها على الطريق نحو النجاح. قالت لي: "نزع ذلك مني الخوف من الفشل يا توني".

كانـت "بلاكلي" مُعدِمة وتعمل مندوبـة مبيعات للأدوات المكتبية ، واستثمرت كل مـا كانـت تمتلكه من مـال؛ ٥٠٠٠ دولار، وأقدمت على صنع ملابسـ تناسبها. قالت: "لابـد أننـي سمعت كلمة لا ألف مرة"، ولكنها لم تستمع إلى من قالوا ذلك. بالإضافة إلـى مبلـغ ٥٠٠٠ دولار الذي استثمرته، فقد وفّرت ٣٠٠٠ دولار (لم تكن تمتلكها) من الأتعاب القانونية بكتابة براءة اختراعها بنفسها نقلًا عن مرجع ما.

صنعـت الشركة التي أسستها فـي النهاية - "سبانكس" - فئـة جديدة تمامًا من المنتجـات تُدعـى "ملابس داخلية قطعة واحدة؛ بنطلون مـن النايلون"، وتسببت في انتشـار هـذه الملابس بين النساء فـي جميع أنحـاء العالم. فطبقًـا لزوجتي، يمكن للمـرأة ارتداؤها لإخفاء عيـوب جسدها، فبمجرد ارتدائها فإنها تخفي ٣ بوصات من خط الوسط على الفور.

تحولـت "سبانكسـ" بمباركة "أوبرا وينفـري" من عملٍ صغيرٍ إلـى حسٍّ عالمي، تسـاوي "سبانكس" الآن **أكثر من مليار دولار، وتشمل هـذه العلامة التجارية الآن أكثـر مـن ٢٠٠** منتج يساعد النساء على الظهور بمظهرٍ أفضل والشعورِ بشعورٍ أفضل. حاولـت "سـارة" المتفائلة دائمًـا ممارسة سحرها علـيّ؛ فقد حاولـت جعلي أرتدي زوجًـا من منتجها الجديد للرجال عندما ظهرنا معًا فـي برنامج توداي شو. شكرتُها وذكـرتُ لهـا برفق أنها ربما لا تفهم سـوق الرجال كما تفهم سـوق النساء، ولكنها لا تـزال تلهمني. وقد انطلق خط إنتـاج "سبانكس" للرجال في النهاية، والفضل لا يعود لـي. تمتلـك "بلاكلي" اليوم ١٠٠٪ مـن شركتها، وليس لديها أي ديـون، **ولم تستثمر استثمـارًا خارجيًـا مطلقًـا. أدرجتهـا مجلـة تايم في عـام ٢٠١٢ في قائمتهـا للمائة شخص الأكثر تأثيرًا في العالم.**

فعلت "سارة" كما فعل "نيك وودمان"؛ رأت احتياجًا وتحركت لتلبيته، رفضت أن تقيدها قصتها ووجدت طريقةً لإضافة قيمة.

أنـت أيضًـا يمكنك فعل ذلك! ليس عليك أن تؤسس شركـة تساوي مليار دولار، أو *تصيـب مجالًا كاملًا بالخلل، أو تجني ٤ ملايين دولار مـن التعليم الإلكتروني، وليس* عليـك حتى القيام بأربـع وظائف في وقتٍ واحد. ولكـن إذا كان هؤلاء الناس قادرين علـى فعل ذلك، ألا يمكنك العثور على طريقة لجني ٥٠٠ دولار أو ١٠٠٠ دولار إضافية في الشهر؟ أو ربما حتى ٢٠٠٠٠ دولار أو ٥٠٠٠٠ دولار أو حتى ١٠٠٠٠٠ دولار إضافية فـي السنة؟ ألا يمكنك اكتشـاف كيفية إطلاق العنان لإبداعـك الشخصي وإسهامـ

وتركيـزك لإضافـة المزيد من القيمـة للسوق ووضع ذلك المال فـي صندوق الحرية *الخاص بك؟* بالطبع يمكنك ذلك، والآن هو وقت البداية..

اعثر علـى طريقة لجني أو ادخار ٥٠٠ دولار إضافية شهريًّا أو ٦٠٠٠ دولار سنويًّا. إذا استُثمِـرَت بعائد ٨٪ على مدار ٤٠ عامًا ستساوي ١,٥ مليون دولار، تذكر مثال البيتـزا الـذي تحدثنا عنــه. إذا عثرت على طريقـة لجنــي ١٠٠٠ دولار شهريًّا أو ١٢٠٠٠ دولار سنويًّا، سيساوي ذلك ٣ ملايين دولار في سلة مدخراتك. إذا عثرت علـى طريقة لجني ٣٠٠٠ ملاييـن دولار شهريًّـا أو ٣٦٠٠٠ دولار سنويًّا، سيساوي ذلــك ٩ ملايين دولار في سلـة مدخراتك. ما الدرس المستفاد؟ أضف قيمةً واجنِ المزيد واستثمر أرباحك، وسيمكنك تحقيق أي مستوى ترغب فيه حقًّا من الحرية المالية.

الفصل ٣-٥

سرِّع العملية:
٣. خفِّض الرسوم والضرائب (واستثمر الفرق)

لدينا ما يُمكِّننا من الحصول على ما تملك.

- شعار مُقترح لمكتب ضريبة الدخل الأمريكي

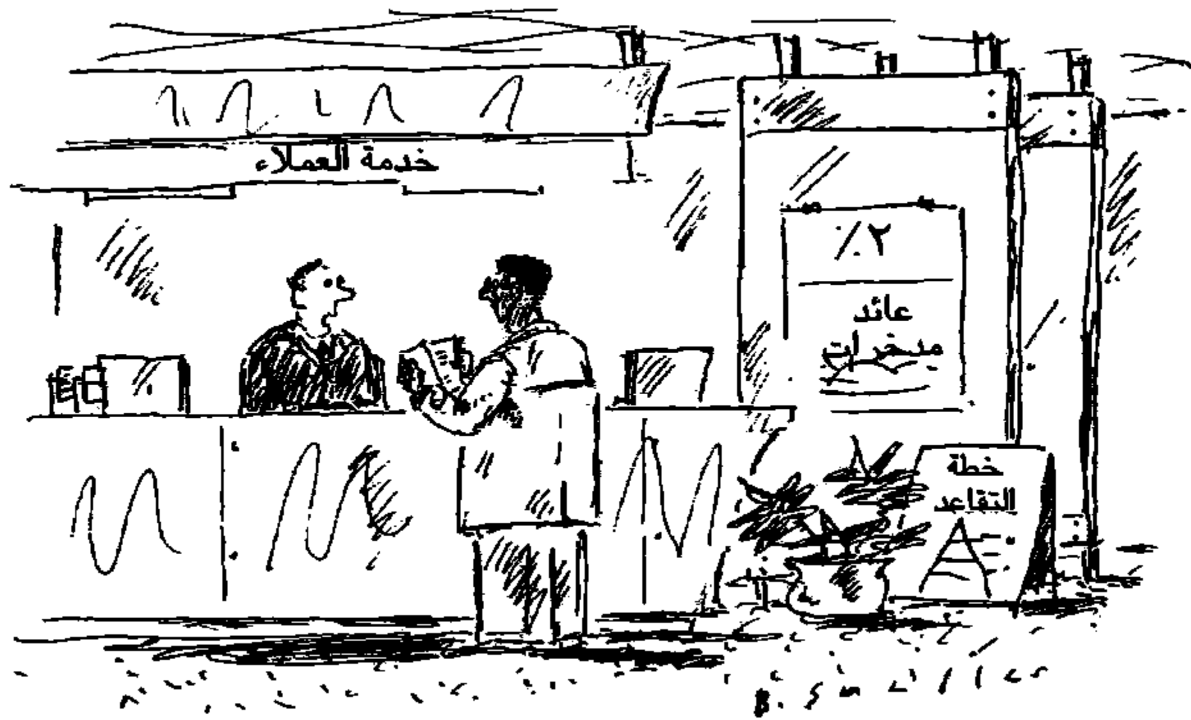
"عليك أن تدفع الضرائب، ولكن ليس هناك قانون يلزمك بمنح البقشيش".

- مؤسسة مورجان ستانلي المصرفية

إذن أنت الآن تتحرك بكل اتجاه؛ تحاول أن تسرع في طريقك نحو الحرية المالية بتوفير المزيد وجني المزيد! ماذا بعد؟ ألا يكفي ذلك؟ في حقيقة الأمر، كلا. أنت تعلم الآن بصفتك مطلعًا على الأمور من الداخل أنه **لا يهم ما تجني ولكن ما يهم هو ما تحتفظ به**. إستراتيجيتنا الثالثة للإسراع بالأمور هي الحصول على المزيد من المال من استثماراتك عن طريق تخفيض رسومك وضرائبك، وإعادة استثمار الفرق.

هل تذكر أصدقاء الطفولة الثلاث من الفصل ٢/٢ "الخرافة رقم ٢: ماذا عن الرسوم؟ إنها ثمن ضئيل لندفعه!"؟ استثمر كل منهم ١٠٠٠٠٠ دولار في عمر الخامسة والثلاثين وحققوا عائدًا قدره ٧٪ على استثماراتهم، ولكن خضع كل منهم لمجموعة مختلفة من الرسوم؛ ووصل الفرق بين الرسوم التي كانت نسبتها ١٪ و ٢٪ و ٣٪ إلى مئات الآلاف من الدولارات. جمعت **"تايلور" التي دفعت رسومًا بنسبة ١٪ فقط تقريبًا** ضِعف ما جمعه صديقها **"جيسون" الذي دفع أتعابًا بنسبة ٣٪**؛ إذ نما استثمارها ليصل إلى ٥٧٤٣٤٩ دولارًا، بينما حصل هو على ٣٢٤٣٤٠ دولارًا فقط!

تذكـر أن متوسط تلك الأتعاب الخفية التي تفرضها صناديق الاستثمار المشترك يصـل إلى نسبة فلكيةٍ هـي ١٧ , ٣٪. قد يكلّفك الفرق بين امتـلاك صناديق استثمار عاليـة التكلفـة محمَّلـةً بالرسـوم وبين امتـلاك صناديـق استثمار مرتبطـة بمؤشر منخفض التكلفة فعليًّـا ما قد تجنيه في عقـدٍ كاملٍ من حياتك فـي العمل؛ وبالتالي يبطـئ من طريقك نحو الحريـة المالية! وما يزيد من الألـم أن الدراسات توضح أن الرسـوم الكثيـرة المرتبطة بصناديـق الاستثمار المشترك تلك لا تـؤدي إطلاقًا إلى زيادة الأداء.



"تلك الرسوم مفروضة مقابل طلبك الاستفسار عن رسومك."

لـذا ابتعد عـن الرسوم المبالـغ فيها، اهرب منهـا، اعثر على صناديـق استثمار مرتبطـة بمؤشر منخفضـة التكاليف للاستثمـار فيها وانتبه لتحذيـر "جاك بوجل" الذي أوضح لنا أن دفع الرسوم الباهظة يقتطع من ٥٠٪ إلى ٧٠٪ من سلة مدخراتك المستقبليـة! إن المقولة السحريـة بسيطة: خذ المال الذي وفّرتـه من الرسوم وأعِد استثمـاره لتحقيق النمو التراكمي. هذه الإستراتيجية طريـقٌ سريع آخر نحو الحرية المالية.

ومـاذا عن قطعة أكبر من مدخراتك؟ هل تعلم ما هي القطعة الكبرى التي تُقتَطَع من سلة مدخراتك؟ تقول الدراسات إنها: الضرائب!

علـى مـدار حياته، يدفـع المواطن الأمريكي العـادي أكثر مـن نصف دخله في مجموعـة متنوعـة من الضرائب؛ مثـل ضريبة الدخل وضريبـة الملكية وضريبة المبيعـاتِ وضرائـبَ على الوقـود وهكذا. (طبقًـا لتقدير العديد مـن الخبراء فإن ذلك يساوي حاليًا ٥٤,٢٥ سنتًا لكل دولار). وهذه ليست نهاية الأمر بعد.



بعـد استقطـاع ٥٤,٢٥٪ من الـدولار لصالح الضرائب، يمكنـك توديع ١٧,٢٥٪ أخـرى من كل دولار تجنيه لصالح الرسوم والفوائد. هل تمتلك سيارة أو منزلًا أو أية بطاقـة ائتمانية أو دَين قرض الطلبة؟ وصل دَين البطاقات الائتمانية في إبريل ٢٠١٤ فـي البيت الأمريكي العادي إلى ما يزيد علـى ١٥٠٠٠ دولار؛ ودَين قروض الطلبة إلى أكثـر مـن ٣٣٠٠٠ دولار، ودَين القرض العقاري إلى أكثـر من ١٥٠٠٠٠ دولار. فنحن، كأمةٍ، غارقين حتى أنوفنا في الديون.

الحقيقة أن ثُلث الدخل الذي يتبقى لك تقريبًا بعد الضرائب سيُنفَق على تخفيض تكلفة الفوائد!

يتبقى لك (فلتقرعوا الطبول، من فضلكم) بعد ذلك نسبة هائلة (٢٨,٥٪) من دخلك الناتج عن العمل المضني لتدفع بها مقابل كل شيء آخر في الحياة: الطعام والملابس والمسكن والتعليم والرعاية الصحية والسفر والترفيه وأي شيء آخر تتعثر فيه في المركز التجاري أو على موقع أمازون! بالإضافة إلى ذلك، **عليك العثور على طريقة للتوفير والاستثمار من هذا المبلغ نفسه لتصل إلى الحرية المالية،** أو ليصبح لديك على الأقل دخل من أجل التقاعد.

إن التعامل مع الضرائب بطريقة أكثر فاعلية هو طريقة لاستعادة جزء من نسبة ٥٤٪ التي أنفقتها، احتفظ بالمزيد من دخلك الناتج عن العمل المضني وهذا المال يمكنك استثماره ومراكمته لتحقيق رؤيتك للحرية المالية على نحو أسرع.

في الحقيقة، إذا كنت تجني دخلًا كبيرًا وتعيش في دولة ذات دخول كبيرة مثل كاليفورنيا (كما اعتدتُ أن أفعل) فستصل قيمة فاتورتك الضريبية الإجمالية **(بما يشمل ضريبة الدخل، والاستثمار، والأجور، وبرنامج أوباما للرعاية الصحية، والضمان الاجتماعي) إلى ٦٢٪. ما يعني أنك إذا لم تمتلك إستراتيجية فعالة** للضرائب ستحتفظ فقط بثمانية وثلاثين سنتًا من كل دولار تجنيه.

ليس هناك سبب مقنع لدفع أكثر مما ينبغي عليك دفعه؛ في الحقيقة، إن من حقك كأمريكي **ألا** تدفع أكثر مما ينبغي. كما قال "بيلينجز ليرند هاند"؛ أحد أكثر القضاة تأثيرًا على الإطلاق:

> يمكن لأي شخص ترتيب أموره حتى تظل ضرائبه منخفضة بقدر الإمكان؛ فليس عليه اختيار النمط الذي يلائم الخزانة أكثر. وليس هناك حتى واجب وطني يقتضي زيادة ضرائب المرء. لطالما قالت المحاكم مرارًا وتكرارًا إنه ليس هناك شر في محاولة ترتيب الأمور للحفاظ على الضرائب منخفضة بقدر الإمكان. الجميع يفعلون ذلك، الفقراء والأغنياء على حد سواء، وهم محقون، فلا يدين أي شخص بأي واجب عام يفرض عليه دفع أكثر مما يطالب به القانون.

أنا أتبع حكمة القاضي "هاند"، أنا لا أؤمن بدفع أكثر مما عليَّ دفعه إطلاقًا، وعليك ألا تؤمن بذلك أيضًا. إنني أبحث باستمرار عن طرق قانونية وأخلاقية لتقليل

فاتورتي الضريبية، وأقوم بأفضل ما لديّ لأستغل مبادرات الحكومة التي تتيح لي بناء سلة مدخراتي في بيئة خالية من الضرائب. **تعلمت من هؤلاء الذين حاورتهم أن الكفاءة الضريبية هي إحدى أكثر الطرق مباشرةً لتقليل الوقت المُستَغرَق في التحرك من مكانك الحالي والوصول إلى حيث ترغب أن تكون من الناحية المالية.**

إنني أفتخر بكوني أدفع الضرائب في الولايات المتحدة، المشكلة الوحيدة أنني قد أفتخر بالقدر نفسه مقابل نصف مقدار المال.

ـ أرثر جادفري

لنوضح الأمور، أنا وطني، أنا أحب أمريكا، وأنا واحد من ملايين الأمثلة للحلم الأمريكي، وأنا سعيد بدفع ضرائبي (حسنًا، ربما لستُ سعيدًا وانما فخور)، ولكنني مع ذلك أدفع ملايين الدولارات من الضرائب كل عام، فاتورتي الضريبية تتخطى كل ما اعتقدتُ أنني قد أجنيه في حياتي بأكملها، وليس في سنة واحدة! ولكنني علمت من "ديفيد سوينسن" من جامعة ييل أن هناك ثلاثة قوى فقط يمكنها مساعدتك على تحقيق أكبر العوائد:

١. توزيع الأصول؛
٢. تنويع الاستثمار؛
٣. الكفاءة الضريبية.

من المفيد بالنسبة لـ "ديفيد"، بالطبع، أنه يدير منظمة غير هادفة للربح، ولكن فيما يتعلق ببقيتنا فإن هناك طرقًا لمضاعفة عوائد الاستثمار وتقليل الفاتورة الضريبية حتى في ظل القوانين الضريبية الحالية.

مبدأ قوة المال رقم ٤: الكفاءة الضريبية إحدى أبسط الطرق لزيادة العوائد الفعلية على محفظتك الاستثمارية باستمرار، الكفاءة الضريبية تساوي حرية مالية أسرع.

(تحذير للقارئ: إذا كان عقلك سيتشتت عندما أتحدث عن الضرائب فأنا أتفهم ذلك! إذن انتقل ببساطة على الفور إلى الفصل التالي لكي لا تفقد قوتك الدافعة. ولكن تأكد من أن تحدد وقتًا للجلوس مع وكيلك الائتماني أو خبير ضرائب لمعرفة كيف تحقق الكفاءة الضريبية في التعامل مع استثماراتك لأقصى حدٍّ. أما إذا كنت ترغب في مواصلة القراءة، فإن الصفحات الأربع التالية ستوضح لك بعض الفروق البسيطة بين الضرائب التي - عند فهمها - ستتيح لك الاحتفاظ بالمزيد من دخلك المُستَثمَر وتحقيق أحلامك المالية على نحوٍ أسرع).

اختَر ضريبتك!

ماذا لو علمتَ أن قدرًا ضئيلًا من المعرفة الضريبية قد يعفيك من أن تدفع بدون داع ٣٠٪ مما جنيته لمحصِّل الضرائب؟ ما سيكون مدى سرعة تحقيقك لأهدافك المالية عندها؟

عليك بصفتك مستثمرًا أن تنتبه لثلاثة أنواع من الضرائب:

١. ضريبة الدخل العادية:
كما هو موضح، إذا كنت تجني دخلًا كبيرًا فإن ضرائب دخلك الحكومية والفيدرالية ستقترب من نسبة ٥٠٪ أو تتخطاها.

٢. ضريبة مكاسب رأس المال على المدى الطويل:
هذه ضريبة على الاستثمارات، ونسبتها ٢٠٪ فقط *إذا* احتفظت باستثمارك لوقتٍ أطول من عام قبل البيع.

٣. ضريبة مكاسب رأس المال على المدى القصير:
وهي ضريبة على عوائد الاستثمار إذا بيع الاستثمار قبل أن تحتفظ به لعام كحد أدنى. ونسبتها حاليًّا تساوي نسبة ضرائب الدخل العادية. يا إلهي!

الآن بعد أن عرفت قوة التراكم، أثق بأنك ستدرك كيف أن مراكمة أموالك بعد اقتطاع ضرائب بنسبة ٥٠٪، أو بنسبة ٢٠٪، يساوي الفرق بين تحقيق أهدافك المالية مبكرًا بمقدار عقد كامل وبين عدم تحقيقها على الإطلاق.

هل تريد أن تفهم الأثر الفعلي لهذا؟

- إذا كنت تحصل على عائد إجمالي نسبته ٨٪ على صندوقك الاستثماري المشترك، فأنت تدفع متوسط رسوم يصل إلى ٣٪؛ لنكن متحفظين ونقل إنه ٢٪.
- وهكذا يتبقى لك من العائد ٨٪ بعد اقتطاع الرسوم صافي ٦٪. ولكن الأمر لم ينتهِ بعد.
- إذا كنت تجني دخلًا كبيرًا في كاليفورنيا أو نيويورك، فبعد اقتطاع ضريبة الدخل الفيدرالية والحكومية العادية بنسبة ٥٠٪ يتبقى لك ما يقرب من ٣٪ في استثمارك بعد كل تلك الرسوم والضرائب.

تذكر أنك تنفق ما تحتفظ به فقط، فإذا استثمرت بعائد صافٍ نسبته ٣٪، تستغرق مضاعفة مالك ٢٤ عامًا.

إذا قمت بالاستثمار ذاته في صندوق استثمار مرتبط بمؤشر، فستكون رسوم عائدك الذي نسبته ٨٪ في نطاق من ١٠ إلى ٥٠ نقطة أساس (أو ١٠, ٠٪ إلى ٥٠, ٠)، وسنختار الرقم الأكبر لنكن متحفظين. يعني ذلك أن عائدك سيكون ٥, ٧٪ (٨٪ - ٥, ٠٪ = ٥, ٧٪)، ولكن بما أن المؤشر لا يتداول باستمرار فإن كل ضرائبك تكون مؤجلة. يعني ذلك أن بإمكانك إعادة استثمار العوائد والاستمتاع بقوة التراكم المذهلة دون تدخل محصل الضرائب.

إذا كنت تدير استثماراتك بوعي من أجل تحقيق الكفاءة الضريبية فإن عائد ٧,٥٪ سيتيح لك مضاعفة استثماراتك في غضون ٩,٦ سنة بدلًا من ٢٤ سنةً! أترى الآن أهمية كل من الكفاءة الضريبية وكفاءة التعامل مع الرسوم؟

إذن كيف تخفض من فاتورتك الضريبية وتحتفظ بالمزيد من أرباحك لكي يمكنك مراكمة استثماراتك وتحقيق فكرتك عن الحرية المالية على نحو أسرع؟

- كلما أمكن، تأكد من الاستثمار بطريقةٍ تسمح لك بتأجيل الضرائب (مثل خطة التقاعد أو حساب التقاعد الفردي أو الدفعات المالية السنوية أو خطة ربحية محددة) لكي يمكنك مراكمة المال دون ضرائب، ودفع الضرائب عند بيع الاستثمار فقط. أو أسس لبيئة مستقبلية خالية من الضرائب من خلال تنمية استثماراتك في حساب "روث" للتقاعد.
- عندما تبيع أي استثمار لا يخضع لشروط الحساب آجل الضرائب (استثمار مثل حساب التقاعد الفردي) تأكد من الاحتفاظ به لسنةٍ ويوم كحد أدنى لكي تتأهل لأقل فئة

ضرائب خاصة بمكاسب رأس المال على المدى الطويل (ونسبتها حتى وقت كتابة هذه السطور ٢٠٪).

هناك أمر آخر:
احذر من صناديق الاستثمار المشترك

يمثّل بيع المنزل لمعظم الناس أمرًا يحدث عادةً مرةً أو مرتين في العقد الواحد، ويمكن أن يشرح لك محاسبك أو خبير الضرائب بسهولة كيفية القيام بذلك بالطريقة الأكثر كفاءة من حيث الضرائب. هل تعلم ما الذي يفعله مديرو تلك الصناديق المشتركة الخاصة بك كل يوم؟ إنهم يتداولون. يشترون الأسهم والسندات ويبيعونها على أساس يومي أو شهري أو ربع سنوي. هذا ما يُطلق عليه في المجال "دوران رأس المال".

طبقًا لما قاله "تشارلي فاريل" من موقع MarketWatch: "على الرغم من أن مادة المديرين التسويقية تشجع المستثمرين على الشراء والاحتفاظ بالأسهم، فإنهم بالتأكيد لا يطبقون نصائحهم، ولكن ما يعنونه فعلاً هو أن يشتري المستثمرون صناديقهم المشتركة ويحتفظون بها، بينما يداولون هم - المدراء - مدخرات تقاعدك بجنون".

يقول الخبراء إن الأغلبية الساحقة من الصناديق المشتركة لا تحتفظ باستثماراتها لعام كامل. لماذا تشتريها إذا لم يكن هناك أمل في أن يتم تداولها لتحقق أداءً أفضل؟ وهل تعلم ما يعني ذلك؟ إنك تدفع ضرائب الدخل العادية على أية أرباح إلا إذا كنت تحتفظ بكل صناديقك المشتركة داخل حساب التقاعد الخاص بك.[٩]

باختصار، هناك احتمال كبير أنك تدفع ٣٥٪ أو ٤٥٪ أو حتى ما يصل إلى ٥٠٪ كضرائب دخل، يتوقف ذلك على الولاية التي تقيم بها ومستوى دخلك. كل هذه الضرائب وأنت لم تبع حتى صندوقك المشترك! إذن فبدلاً من الاحتفاظ بكل أرباحك وجعلها تستمر وتتراكم في ظل نظام آجل الضرائب، فإنك تدمر قدرتك التراكمية رغم إمكان تجنبك ذلك تمامًا إذا فهمت الكفاءة الضريبية.

٩ ولكن في مواقف معينة قد تكون المكاسب طويلة المدى إذا ظل صندوق الاستثمار ثابتًا لفترة ممتدة.

حتى إذا كنتَ قد وصلتَ للحد الأقصى في حساب التقاعد أو حساب التقاعد الفردي الخاصين بك، فما زال بإمكانك الاستثمار بطريقة تسمح لك بتأجيل الضرائب. عادة، لا تُتداول صناديق الاستثمار المرتبطة بمؤشرٍ الشركات الفردية، ولكنها دائمًا ما تحتفظ بسلة ثابتة من الشركات تتغير فقط إذا تغير المؤشر الذي يتبعه الصندوق حقًا؛ وهو أمرٌ نادرُ الحدوث.

ونتيجة لذلك، فإذا كنت تستثمر في المؤشر على المدى الطويل فأنت لا تقتطع الضرائب من مالك كل عام بل تؤجل الضرائب، بما أنك لم تبِع أي شيءٍ. يمكن أن يظل ذلك المال في الصندوق ويستمر في جمع الأرباح لصاحبه؛ أي أنت!

يمكن لوكيلك الائتماني أو لخبير ضرائب محنك أن يساعدك على فهم كل الطرق التي يمكنك من خلالها الحصول على المزيد من العائد الصافي في صندوق الحرية الخاص بك لكي تتضاعف عملية التراكم. تذكر أن ذلك قد يوفر عليك أعوامًا، بل عقودًا أيضًا!

وأخيرًا، يوجد في الجزء رقم ٥ إستراتيجية ستعرف عنها المزيد في الفصل الذي يحمل عنوان: "أسرار بالغي الثراء" والتي يمكنك استخدامها أيضًا: طريقة معترف بها من مكتب ضريبة الدخل الأمريكي ستُحدث فرقًا ضخمًا من خلال السماح لك بمراكمة استثماراتك ومساعدتك على الاحتفاظ بسلة مدخراتك خالية من الضرائب. قد يسمح لك هذا بتحقيق أهدافك المالية على نحو أسرع بما يصل إلى ٢٥٪ إلى ٥٠٪ دون أي مخاطرات استثمارية كبيرة!

هل لفتُّ انتباهك؟ أتمنى ذلك؛ **لأن الأمر يتعلق بمالك أنت وحياتك أنت! لا تدع أحدًا يأخذه أو يضيعه!** إذن لديك الآن ثلاث إستراتيجيات سريعة لإسراع خطوتك والفوز بلعبة المال:

١. ادخر المزيد واستثمر الفرق.
٢. اجنِ المزيد (أضف قيمةً) واستثمر الفرق.
٣. خفِّض الرسوم والضرائب واستثمر الفرق.

الآن قد حان الوقت لنلقي نظرةً سريعة على بعض الطرق التي يمكنك بها زيادة أرباح استثماراتك...

الفصل ٣-٦

سرّ العملية:
٤. احصل على عوائد أفضل وَأَسْرِعْ بطريقك نحو الفوز

إذا كنت مستعدًا وتعرف ما يتطلبه الأمر، فهو ليس مخاطرةً. عليك فقط أن تكتشف كيفية الوصول إلى مرادك. هناك دائمًا طريقة للوصول إليه.

ـ مارك كوبان

كيف تحصل على عوائد أكبر مع تقليل نسبة المخاطر في الوقت ذاته؟ يعتقد معظم الناس أن عليهم القيام بمخاطرة كبيرة لكي يحصلوا على عوائد كبيرة، ولكن كبار المستثمرين يعرفون ببساطة أن الأمر ليس كذلك. أتذكر "كايل باس" من الفصل ٢-٨ "يجب أن تقوم بمجازفات كبيرة لتحصل على مكافآت ضخمة"؟ **لقد قضي على خرافة المجازفات الضخمة من أجل العوائد الضخمة بواسطة مفهوم عدم التناسق بين حجم المخاطرة/المكافأة.**

إنه مصطلح فاخر يدل على مفهوم بسيط للغاية، كيف تفسره؟ حوَّل "كايل" ٣٠ مليون دولار إلى ملياري دولار من خلال العثور على فرصة استثمارية خاطر فيها بثلاثة سنتات فقط ليجني دولارًا - أو لمزيد من الدقة يمكنني القول إنه خاطر بـ ٣ ملايين دولار ليربح ١٠٠ مليون دولار- ووسّع معدل المخاطرة/المكافأة إلى مليارات. هل تذكر كيف علَّم أبناءه القيام باستثمارات "دون مخاطرة" مع هامش ربح كبير من خلال شراء عملات النيكل؟ الربح (العائد) أكبر كثيرًا من الخسارة (المخاطر) في هذه الصفقة، وهذا يدل على عدم وجود تناسق بينهما.

أحـد أعظم نجاحات "بول تودور جونز" تتمثـل في أنه يعرف أنه قد يكون مخطئًا ويظل ناجحًا؛ لأنه يستخدم مفهوم التباين بين المخاطرة/المكافأة في توجيه قراراته الاستثمارية. دائمًا ما يبحث عمّا يدعوه استثمار ١:٥؛ حيث يعتقد أن بإمكانه جني ٥ دولارات إذا خاطر بدولار واحد.

إن "جونـز" مستعد للمخاطرة بمليون دولار عندما توضح أبحاثه أنه على الأرجح سيجنـي ٥ ملايين. قد يكون مخطئًا بالطبع، ولكن إذا استخدم معادلة ١:٥ ذاتها في استثماره التالي ونجح سيكون قد جنى خمسة ملايين دولار، ناقص خسارة الاستثمار الأول (مليون دولار)، هكذا سيكون صافي أرباحه الاستثمارية ٤ ملايين دولار.

إذا مـا استخـدم "جونـز" معادلـة الاستثمار الدائـم عندما تكـون أمامه فرصة لتحقيـق مكاسـب تفوق بكثير المخاطر التي سيقوم بهـا، فإنه قد يخطئ ٤ مرات من أصـل كل ٥ محـاولات وإذا خسـر مليونًا لأربع مرات على التوالـي في محاولة لجني ٥ ملاييـن دولار، فسيكـون قد خسر إجمالي ٤ ملاييـن دولار، ولكن عندما يكون القرار الخامس ناجحًا، فبخطوة واحدة يكون قد استعاد استثماره بإجمالي ٥ ملايين دولار. يعرف أعظم المستثمرين في التاريخ كيفية مضاعفة أرباحهم؛ ويعرفون كيفية إعداد اللعبة ليفوزوا بها.

ستعرف المزيد عن تعاليم "بول" في الجزء رقم ٦، وفي حواري معه. سيشاركنا معلومـات تعادل "ماجستير إدارة الأعمـال الذي يكلف ١٠٠٠٠٠ دولار" أو أهم الأمور التي تعلمها عن الاستثمار - ومنها كيف يكون المرء مخطئًا ويظل يفوز!

إذن فمفهـوم عـدم التناسق بين المخاطر والعوائد هـو الطريقة الأولى للحصول علـى عوائـد أعلى. مـا الطريقة الثانية؟ ستعـرف المزيد عن ذلك فـي الفصل ٤-١ النقطـة المتعلقة بتوزيع الأصـول، ولكن الآن عليك فقط معرفة أنـه إذا كانت الكلمة السحريـة في المجال العقاري هـي "الموقع! الموقع! الموقع!" فـإن الكلمة السحرية للحصـول علـى عوائـد أفضل مع تقليـل المخاطر، هـي "التنويع! التنويـع! التنويع!" فالتنويـع الاستثماري الفعال لا يقلل فقط مـن المخاطر وإنما يقدم لك كذلك فرصة مضاعفة عوائدك.

إن توزيع الأصول هو الأمر الذي قال عنه أفضل أخصائيي الاستثمار الذين تحدثت إليهـم أنه العامل الرئيس الذي يحدد مستوى ما تصـل إليه من الناحية المالية؛ فهو المهـارة الأكثـر أهميةً وهو الأمر الذي لا يعرف عنه معظـم المستثمرين الكثير. إذن ففي الفصل ٤-١ ستعرف قوة توزيع الأصول وستتمكن من استغلال مزاياها لإفادتك

أنــت وأسرتك لبقية حياتكم. وعلاوة على ذلك سترى فــي الجزء رقم ٦ توزيع أصول بعض أنجح المستثمرين في العالم والذين حققوا باستمرار أعلى العوائد.

أجل، فقد قرأت ذلــك على نحو صحيح؛ ستكون قادرًا على محاكاة إستراتيجيات أفضــل المستثمريــن علــى الكوكــب. ستــرى توزيــع أصــول "راي داليــو"! إن الأداء الماضــي كما هو واضح لا يضمن الأداء المستقبلــي، ولكن في حالة "راي داليو" فإن إستراتيجيتــك ستتبع من واحدٍ مــن أعظم المستثمرين على الإطلاق، وهو يركز على حصولــك علــى أعلى العوائــد بأقل قدرٍ من المخاطــرة. كان "داليو" يُقــدِّر كل أنواع الأســواق ويبحــث عن النسبة الأفضل من خلال توزيع الأصــول لما يزيد على عشرين عامًا. لديه ما قيمته أكثر من ١٦٠ مليارًا من الأصول المُدارة، وسجل به ثلاث سنوات خســارة فقط مــن ٢٢ سنة. بعد قراءة هــذا الكتاب، ستتعلــم إستراتيجية مبنية على منهج "راي" الخارق لأكثر الأفراد والمؤسسات والحكومات ثراءً في العالم.

بأي سرعة يمكنك السير؟

ربما يكون من الواضح تمامًا أننا جميعًا نحب العوائد الأفضل، ولكن ما لا يتضح بالقدر نفســه هو التأثير الضخم الذي تتركه العوائــد الأفضل على أفقنا الزمني للاستثمار. تقول "قاعدة الاثني وسبعين" إن مضاعفة مالك بمعدل تراكم ١٪ تستغرق ٧٢ عامًا. فــإذا كان لديــك ١٠,٠٠٠ دولار لتستثمرها بمعدل تراكم ١٪ ربما لا تكون حيًّا لتشهد تضاعــف هذا المال. يمكنــك تقليل هذا الجــدول الزمني للنصــف بمضاعفة معدل التراكــم ليصبح ٢٪ وتقليل ذلك النصف للنصف مرةً أخرى بمضاعفة ذلك المعدل ليصبــح ٤٪! إذن فمــا الفرق بين عائد ١٠٪ وبين عائــد ٤٪؟ عائد ١٠٪ يتضاعف كل ٧,٢ سنــةً، أمــا عائــد ٤٪ **فيتضاعــف كل ١٨ سنةً!** إذا كنت ترغــب في تغيير خطتك تغييــرًا جذريًّا والوصول إلى حريتك المالية في سبعة أعوام فقط في مقابل ١٨ عامًا، يمكنــك ذلك. أو في ١٤ عامًا بدلًا مــن ٣٦! تلك هي أنواع الاختلافات الممكنة عندما تتعلــم كيفية الحصول على عوائدَ أفضل. والأمــر الأكثر أهميةً هو الحصول على تلك العوائــد الأكبــر دون القيام بمخاطــرات ضخمة كلمــا أمكن. فأنــت تبحث عن ذلك التباين بين المخاطر والعوائد الذي يسعى إليه كل المستثمرين العظماء. **إنها مسألة محيــرة، ولكنها موجــودة، وهذه مجرد طريقة أخرى يمكنك بها الإسراع بمنهجك نحو تحقيق أحلامك.** (ألقِ نظرةً على الجدول الموجود بالصفحة التالية لترى مدى سرعة -أو بطء- تضاعف مالك).

إن سؤالك التالي على الأرجح هو "من أين أبدأ البحث عن فرص المخاطر القليلة والعوائد الأفضل؟" أحيانًا تظهر تلك الفرص في أقل الأماكن توقعًا. بالنسبة لي، دائمًا ما أرى - ربما لأنني نشأتُ في جنوب كاليفورنيا - ضرورة وجود العقارات كمكونٍ رئيس لمحفظتي الاستثمارية. متى جلست لتشاهد الأخبار، من الصعب ألا تلاحظ التحول الديموغرافي الذي يحدث في هذا البلد الآن؛ إذ يبلغ ١٠٠٠٠ شخص سن الخامسة والستين كل يوم، يصل أبناء فترة طفرة المواليد إلى التقاعد بأعداد كبيرة. لطالما علمتُ، في عقلي، أنه لابد من أن تكون هناك طريقةٌ لتقديم بعضٍ من رأس مالي للمساعدة في توسيع المؤسسات الجيدة التي تخدم الأشخاص الذين يدخلون في هذه المرحلة من الحياة، بينما توفر لي ربحًا أيضًا. ولكن لم يحدث ذلك حتى زرتُ جدة زوجتي في فانكوفر، بكولومبيا البريطانية؛ إذ ربطت النقاط ببعضها البعض للتفكير في استثمارٍ مستقبلي في جمعيات المتقاعدين.

إن زوجتي هي حب حياتي، وعائلتها عائلتي، وكانت جدتها "هيلدا" جدتي، كنت أحبها كثيرًا. توفي زوجها بعد زواج دام ٥٨ عامًا، وشهدنا جميعًا معاناتها، ظلت "هيلدا" تبكي حتى تنام ليلًا لمدة عشر سنوات. كانت تعيش وحدها، أبيّة ومستقلة، ولكن وحيدة بصورةٍ مؤلمة، مفتقدةً شريك حياتها. لم تطاوعنا قلوبنا لوضعها في دارٍ للمسنين، ولكن كانت حالة خرف الشيخوخة عند "هيلدا" تزداد سوءًا، وكانت "شارون"؛ والدة زوجتي عازمة على العثور على دار مسنين تقدم أفضل رعاية ممكنة.

كنا قد سمعنا أن بعض دور المسنين مذهلةٌ للغاية، وبعد أسابيع من البحث، عثرت "شارون" أخيرًا على دار تنافس فندق فور سيزونز؛ فكانت رائعة. لطالما قلت إنني أود الإقامة هناك، وأنا لا أقول ذلك عن الكثير من الأماكن.

خمّن إذن ماذا حدث للجدة بعد الانتقال إلى محل إقامتها الجديد؟ دعكَ من أنها انتقلت إلى شقة جديدة جميلة بها مرافق حديثة ورعاية على مدار أربع وعشرين ساعة، فما خفي كان أعظمَ. فالأروع من ذلك أنها بدأت حياةً ثانيةً! فقد تحوّلت إلى امرأة جديدة في عمر الثامنة والثمانين ووقعت في الحب ثانيةً؛ إذ أسر رجل إيطالي في الثانية والتسعين قلبَها. تقول مبتسمةً: "لم أدعه يلمسني، ولكنه يحاول طوال الوقت". لقد أمضوا أربع سنوات جميلة قبل أن يتوفى، ولا أمازحك حين أقول إنها قد التقت حبها التالي في جنازته. كان عقدها الأخير مليئًا بجودة حياة لم تكن لتتخيلها قط؛ فقد وجدت السعادة والبهجة والحب والصداقة مجددًا. لقد كان هذا فصلًا

أخيرًا غير متوقع بحياتها ورسالة تذكير بأن الحب هو الثروة المطلقة، فقد يظهر في أي وقتٍ أو مكانٍ غير متوقع، ولا يفوت الأوان أبدًا.

عدد سنوات مضاعفة قيمة الاستثمار استنادًا إلى معدل العائد

معدل العائد	سنوات التضاعف
٪٢٥	٢,٨٨
٪٢٠	٣,٦٠
٪١٩	٣,٨٠
٪١٨	٤,٠٠
٪١٧	٤,٢٠
٪١٦	٤,٥٠
٪١٥	٤,٨٠
٪١٤	٥,١٠
٪١٣	٥,٥٠
٪١٢	٦,٠٠
٪١١	٦,٥٠
٪١٠	٧,٢٠
٪٩	٨,٠٠
٪٨	٩,٠٠
٪٧	١٠,٢٠
٪٦	١٢,٠٠
٪٥	١٤,٤٠
٪٤	١٨,٠٠
٪٣	٢٤,٠٠
٪٢	٣٦,٠٠
٪١	٧٢,٠٠

مهـدت قصة الجدة لإدراك أن هناك حاجــة فعلية لدور مسنين مليئة بالموظفين النشطين وجميلة مثل الدار التي كانت تقيم بها. كيف يمكنني إيجاد طريقةً للاستثمار فـي فرصةٍ كتلـك؟ من الواضــح أن الدخول ببساطــة إلى إحـدى دور الرعاية وطلب

الاستثمار ليس الإستراتيجية الأكثر فاعلية؛ لذا ذهبتُ إلى مستشاري الشخصي "أجاي جوبتا" في شركة "سترونجهولد"، وأخبرته بما اعتقدت وما كنت أبحث عنه. فوجد فرصةً لم تكن لتحقق لي عوائد كبيرة فقط، وإنما تماشت أيضًا مع مبادئي ومعتقداتي ومع اتجاهٍ أوسع في السوق. ينظر العديد من الخبراء إلى هذه الفئة باعتبارها "حتمية ديموغرافية" لأن قطاع البالغين سن الخامسة والسبعين سيزداد بنسبة ٨٤٪ بين عامي ٢٠١٠ و ٢٠٣٠؛ فالطلب سيكون أكبر من العَرض!

وجد "أجاي" شركة استثمارية يديرها رجل أعمال مذهل يبني دور مسنين فاخرة ويستثمر فيها ويديرها، بدأ هذا الرجل من الصفر حتى بنى مشروعًا قيمته ٣ مليارات دولار. وهو يعثر على المواقع الجيدة، ويشارك بما يصل إلى نصف المبلغ بنفسه، ثم يجمع مجموعةً صغيرةً من المستثمرين ليشاركوا بالبقية. إليك ما أحصل عليه في المقابل؛ أحصل على عائد ممتاز على أموالي (وهي أقساط دخل شهرية) يعتمد على ربحية المؤسسة، قد يتراوح ذلك العائد ما بين ٦٪ و ٨٪ سنويًا، ولأنه عقار، فإنني أحصل على ميزة ضريبية هي *الاستهلاك للأصول المادية*؛ ما يعني أنني لا أضطر إلى دفع ضرائب دخل على قسط الدخل بأكمله. بالإضافة إلى أنني أمتلك جزءًا من العقار؛ وهو ما ستزداد قيمته على المدى الطويل كما أعتقد. ويمكنني المشاركة في إستراتيجية الخروج عندما تبيع المجموعةُ المستثمرةُ المؤسسةَ في النهاية. لكي أكون واضحًا، فإن هذا الاستثمار تحديدًا مقتصر على المستثمرين المعتمدين ويستثنى من ذلك - في مواقف معينة - المكاسب التي قد تكون طويلة المدى إن كان التمويل سيستقر في مركزه لفترة ممتدة.[١٠]، والذين تنطبق عليهم شروط معينة لصافي الثروة/ الدخل. ولكن لا تقلق! فهناك ودائع استثمار عقاري متداولة لأولئك من غير المعتمدين، والتي تركز فقط على امتلاك سلةٍ من الممتلكات في أنحاء البلاد. يمكن شراء تلك الودائع مقابل مبلغ ضئيل يصل إلى ٢٥ دولارًا للسهم حتى وقت كتابة هذا الكتاب، وتقدم أقساطًا ربحيةً (دخل) ربع سنوية. ابحث بنفسك و/أو اطلب مساعدة وكيلٍ ائتماني في العثور على أفضل الفرص المتاحة.

١٠. لكي يُعتبر شخصٌ ما مستثمرًا معتمدًا عليه أن يمتلك صافي ثروة مليون دولار أمريكي على الأقل، غير شاملة لقيمة محل إقامته الأساسي، أو يمتلك دخلًا سنويًا ٢٠٠٠٠٠ دولار على الأقل في العامين الماضيين (أو ٣٠٠٠٠٠ دولار من دخله هو وزوجته إذا كان متزوجًا).

إذن كانت دور المسنين تبدو بعيدة المنال، فمن الإستراتيجيات الأخرى في المجال العقاري إقراض مالك بعقد مبني على الثقة كضمان. في الفصل الذي يتناول توزيع الأصول، سأصف لك مثالًا عن كيفية اقتراض المستثمرين الذين يحتاجون إلى المال لقروض قصيرة الأجل بمعدلات عالية؛ كقرض لعام واحد مقابل ٨٪ أو ١٠٪ على سبيل المثال، وستحصل على عقد مبني على الثقة كضمان إضافي. عندما يتم ذلك بفاعلية يمكنك إقراض ٥٠٠٠٠ دولار مثلًا بضمان منزل قيمته ١٠٠٠٠٠ دولار، أو ٥٠٠٠٠٠ دولار بضمان منزل قيمته مليون دولار، قد تنخفض قيمة العقار بنسبة ٥٠٪ ولكن سيظل موقفك أنت جيدًا. فبينما يجمع الآخرون عوائد نسبتها ٣٪ و ٤٪، تحصل أنت على ٨٪ إلى ١٠٪.

بمجرد أن تبدأ في التفكير بشغف في طرق لادخار المزيد وجني المزيد وتخفيض الرسوم والضرائب والعثور على عوائد أفضل بمخاطرات أقل، سيذهلك كم الفرص الجديدة التي ستكتشفها. أقول لك ثانيةً إن المستشار الائتماني الرائع لن يرشدك فقط، وإنما بإمكانه كذلك مساعدتك على العثور على الفرص الاستثمارية التي تنطوي على مخاطر قليلة وعوائد كثيرة، تلك الميزة التي يسعى إليها كل المستثمرين الناجحين.

حسنًا، لقد اقتربنا من نهاية هذا الجزء. يمكن لهذه الخطوة الأخيرة زيادة سرعة تحقيقك لأهم أهدافك المالية. بالإضافة إلى أنه من الممتع الحلم والاستكشاف. سوف تحب الرحلة في هذا الفصل التالي، لنستكشف الأمر...

الفصل ٣-٧

سرِّ العملية:

٥. غَيِّر حياتك - وأسلوب حياتك - للأفضل

إن أشيائي المفضلة في الحياة لا تكلِّف أي مال. من الواضح تمامًا أن المصدر الأغلى الذي نملكه كلنا هو الوقت.

- ستيف جوبز

ماذا سيحدث إذا فكّرتَ للحظة واحدة فقط في إحداث تغيير؟ تغيير كبير؛ مثل الانتقال إلى مدينة أخرى؟ يمكنك أن تحيا برخاء في بولدر بكولورادو مقدار المال الذي تدفعه مقابل الإيجار فقط في نيويورك أو سان فرانسيسكو؛ إذ تختلف تكاليف المنازل والطعام والضرائب وغيرها اختلافًا كبيرًا بناءً على محل إقامتك. إن بلدنا - *وعالمنا* - واحد من الفرص اللامتناهية التي تنتظرك لاستكشافها، إذن لماذا لا توسع آفاقك للحظة لتفكر في كيف ستكون الحياة إذا عشتَ في مدينة أو بلدة جديدة؟

هل تتجمَّد من البرد خلال فصل الشتاء بأمريكا أو تصارع الحرارة في صيف أتلانتا، وتتساءل عامًا تلو آخر لِمَ لا تنتقل لمكانٍ ذي مناخ أفضل؟ دائمًا ما يذهلني الناس الذين يقضون حياتهم متجمدين حتى الموت في السهول الجليدية القطبية في مينيابولس أو شيكاغو، باعتباري ابن كاليفورنيا الجنوبية. وحتى إذا كنتَ لا تهتم لشأن الطقس، فعليك الاهتمام لشأن تكاليف المعيشة؛ فالمنزل الذي تبلغ قيمته مليون دولار في واشنطن العاصمة يكلف كسرًا من ذلك المبلغ في رالاي بكارولينا الشمالية؛ وهي المدينة التي صنّفتها مجلة *فوربس* بثالث أفضل مكان للعمل والوظائف، ناهيك عن كونها مركزًا للتكنولوجيا المتطورة وللتعليم (كما تتمتع بطقسٍ رائع). أو ماذا عن

مكانٍ أكثر محليةً؛ مثل الانتقال من سان فرانسيسكو إلى سان دييجو؟ يمكنك أن تقيم في ولاية كاليفورنيا الرائعة وتظل تخفض تكاليف السكن بنسبة ٣٢٪.

هناك فرق بين الكفاءة الضريبية في استثماراتك، والكفاءة الضريبية في *حياتك*. فأنت تحاول توفير ٥٪ هنا و ١٠٪ هناك، ماذا عن توفير ١٠٪ أو ١٥٪ أو أكثر من كل شيء تفعله عن طريق الانتقال إلى مدينة أقل غلاءً أو إلى ولاية أكثر تساهلًا فيما يتعلق بالضرائب؟ فكِّر في كل المال الإضافي الذي سيتبقى معك لتستثمره أو تشاركه أو تتبرع به ما دام لم يذهب مباشرةً إلى الإيجار والطعام والانتقالات. **خطوة واحدة قد تمنحك زيادةً بنسبة ١٠٪ إلى ٣٠٪ في دخلك.** إذا كنت توفر بالفعل ١٠٪، بتلك الخطوة فستتمكن من توفير ٢٠٪ إلى ٤٠٪ دون القيام بأي جهد إضافي. **إن هذا التغيير في معدل مدخراتك سيطور إمكاناتك المادية مما سيحسّن كثيرًا من سرعة تحقيقك لحريتك المالية.**

أعلم ما ستقوله: "أنتقل إلى مدينة جديدة؟ لا بد أنك مجنونٌ يا "توني". لا يمكنني التحرك والانتقال ببساطة! لدي وظيفة، لديّ أسرة، لديّ أصدقاء، لقد عشتُ حياتي بأكملها في دالاس". (أو سياتل أو ميامي أو دنفر). ولكن إذا علمت أن بإمكانك توفير عشر سنوات من حياتك الاستثمارية وتحقيق أهداف حريتك المالية أبكر بعقدٍ أو حتى أكثر، فهل سيكون الأمر مستحقًّا للعناء؟

نظرت أجيالٌ من الأمريكيين إلى التقاعد باعتباره وقتًا للانتقال إلى مكانٍ ذي مناخٍ أكثر دفئًا، أو مدينة أقل غلاءً، أو إلى مكانٍ هادئ جميل مثل بويز بآيداهو أو جرينفيل بكارولينا الجنوبية لتنفس هواء نقي والتمتع بالهواء الطلق. **ولكن لِمَ الانتظار حتى التقاعد؟ لِمَ لا تغير رمزك البريدي اليوم؟ لِمَ لا تجد مكانًا لتنشئة أسرتك يسمح لك بخفض تكاليف معيشتك وزيادة جودة حياتك في الوقت نفسه، بينما لا تزال صغيرًا بما يكفي لتجني أنت وأطفالك الثمار؟**

إذا كنت لا تزال تهز رأسك رافضًا، فأنا أتفهم الأمر؛ فقد كنتُ أوافقك في هذا الرأي في الحقيقة حتى وقت قريب. لقد نشأتُ في كاليفورنيا ولم أتخيل قط الحياة في مكانٍ آخر، حتى عندما بدأتُ أسافر بكثرة وأشتري منازل وممتلكات في جميع أنحاء العالم، كانت كاليفورنيا دائمًا موطني الأساسي.

ثم في عام ٢٠١٢ رفعت كاليفورنيا الضرائب على أصحاب الدخول الأعلى من ٣٠٪، إلى نسبة ١٣,٣٪. بعد حياة كاملة من دفع ضرائب دخل حكومية باهظة (وهي من بين الأقسى في البلاد على مر التأريخ)، ازداد الوضع الضريبي سوءًا. ارتفع

معدل كفاءتي الضريبية ليصل إلى ٦٢٪ - بعد ضرائب الدخل الحكومية المحلية والفيدرالية، والضمان الاجتماعي، وضرائب الاستثمار، وضرائب الأجور، وضرائب برنامج أوباما للرعاية الصحية. كان ذلك يعني أن ما يتبقى لي من الدولار هو ٣٨ سنتًا، ٣٨ سنتًا فقط! وعلاوة على ذلك كانت الزيادة الجديدة على ضريبة الدخل بأثر رجعي؛ ما يعني أنني كنتُ سأضطر إلى دفع ضرائب إضافية على الدخل الذي كنت قد جنيته بالفعل ذلك العام. لقد غيّروا قواعد اللعبة بعد تغيير الحقيقة! كنتُ قد بلغت المنتهى؛ فكان ذلك تغييرًا صارخًا. كنت أقيم في كاليفورنيا ٩٠ يومًا فقط من السنة بسبب سفري والوقت الذي أقضيه في منازلي الأخرى! ٩٠ يومًا فقط مقابل فاتورة ضريبية قيمتها فعليًّا ملايين الدولارات؟ لم تعُد كاليفورنيا محل إقامة محتمل بالنسبة لي، كنتُ قد اكتفيت!

كنت أسير وفقًا للقواعد، ثم انقلبت القواعد عليّ، ولكن بدلًا من الشعور بالأسف نحو نفسي، تغلبت على الموقف وقررت الرحيل. أدركتُ أنا وزوجتي بالإضافة إلى آلاف آخرين أننا لم نعُد مُرحَّبًا بنا أكثر من ذلك في كاليفورنيا؛ لذا قررنا اتخاذ خطوة جريئة والبحث عن مكان جديد للحياة. (في الحقيقة خسرت كاليفورنيا أكثر من ٣٠ مليار دولار من أرباح ضرائب الدخل السنوية خلال العقدين الماضيين لصالح ولايات مثل نيفادا وآريزونا وتكساس وويسكونسن. إذا كنت ترغب في معرفة حجم ذلك الاتجاه وكم عدد الناس الذين ينتقلون من الولايات ذات الضرائب المرتفعة إلى الولايات ذات الضرائب المنخفضة، قم بزيارة موقع www.howmoneywalks.com.

حوّلنا الأمر إلى ما يشبه رحلة البحث عن الكنز، نظرنا إلى أماكن مثل بحيرة تاهو حيث أعجبتنا حقًّا الجبال ومزيج المواسم وجو البلدة الصغيرة، ومدينة أوستن بتكساس حيث تجتمع الموسيقى والطاقة والتكنولوجيا المتطورة لتصنع نسيجًا من المجتمع المبتكر المتصل.

فكرنا في فلوريدا أيضًا، على مضض، كل ما كنت أعرفه عن فلوريدا هو التماسيح وكبار السن، ولكن هذه هي الصورة النمطية السائدة وليس الواقع. وجدنا عوضًا عن ذلك جنةً تقع في مدينة بالم بيتش. بعد البحث بين ٨٨ عقارًا في ثلاث ولايات خلال ثلاثة أسابيع فقط (أخبرتك بأنني رجل الإجراءات الضخمة) وجدنا المنزل الجديد الوحيد المطل على المياه في مدينة بالم بيتش. يطل المنزل على فدانين؛ أي ما يقرب من مائتي قدم من المحيط على أحد الجوانب، وعلى الممر المائي للساحل الأطلسي على الجانب الآخر؛ حيث توجد أحواض سفن بطول ٥٠ قدمًا. أشعر كأنني

قد عدتُ إلى منزلي في فيجي؛ يا له من شيء رائع! لدى زوجتي كل ما تريده بالقرب منها؛ مطاعم بجودة عالمية، ومتاجر التسوق، وسهولة الوصول إلى الساحل الشرقي بأكمله، وكل خصوصية الحياة وهدوئها على جزيرة هنا في الولايات المتحدة.

بالطبع كان السعر أعلى كثيرًا مما أردتُ أو تخيلتُ أن أدفعه مقابل منزل، ولكن فلوريدا لا تفرض ضرائب حكومية محلية على الدخل؛ فقد انتقلتُ من دفع ضرائب دخل حكومية محلية بنسبة ١٢,٣٪ في كاليفورنيا إلى عدم دفع أي شيءٍ على الإطلاق. إليك المفاجأة: بالضرائب الحكومية التي نوفرها كل عام سندفع مقابل منزلنا الجديد بأكمله في ست سنوات فقط! هل فهمت ذلك؟ سندفع مقابل منزلنا بأكمله من مبلغ الضرائب الذي سنوفره بسبب إقامتنا في الولاية المشمسة بدلًا من الولاية الذهبية، يجعل ذلك المرء يفكر أنه كان لابد أن يفعل ذلك مبكرًا، أليس كذلك؟ ولكن أن يفعل ذلك متأخرًا أفضل من ألا يفعله أبدًا.

وإن لم يكن ذلك كافيًا (وهو كاف!) فقد حسَّنّا جودة حياتنا بدرجة هائلة بسبب هذه المبادلة، فكل يوم نقرص أنفسنا عند استيقاظنا للتأكد من أننا محاطون بطقسٍ رائع؛ ٧٨ درجة (٢٥° سليزيوس) مع نسمة باردة من المحيط والمياه التي يمكنك أن تذوب فيها؛ فهي دافئة جدًّا. لقد أصبحتُ أنا وزوجتي في الحقيقة متطرفين تقريبًا في حماسنا تجاه منزلنا الجديد؛ فنحن نخبر أصدقاءنا وأسرتنا أن يفكروا في الانتقال إلى بالم بيتش للانضمام إلينا. لقد انتقل ابني الأصغر بالفعل إلى هنا، واثنان من أعزّ أصدقائي في العالم في طريقهما إلى هنا من كونيكتيكت ونيويورك، وهما ينويان الإقامة هنا. وبالطبع حتى إذا قررا عدم الانتقال إلى هنا فسنكون قد استخدمنا ما وفرناه من الضرائب بسعادة لجلبهم جميعًا إلى هنا لزيارتنا في الجنة على أي حال!

إذن فسواء قررت أن تنضم لنا في بالم بيتش أم لا، فهناك رمز بريدي جديد في مكان ما قد يكون مناسبًا تمامًا لك، ليس عليك الانتظار حتى التقاعد لتذهب إلى هناك. هناك المئات من الملاذات التي يمكن تحمّل تكاليفها للشباب والمسنين على حد سواء؛ من ناشفيل بتينيسي إلى بورتلاند بأوريجون ومن أوجوستا بمين إلى آن آربور بميتشيجان؛ فهي مناسبة للمتقاعدين الذين يسعون لزيادة مدخراتهم مع الاستمتاع بأسلوب حياة غني ومثمر، وللمحترفين الشباب الذين يسعون لبداية سريعة أو لإعادة تصور حياتهم المهنية. اطلع على عدد مجلة *يو إس نيوز آند وورلد ريبورت* عن أفضل الأماكن التي يمكنك العيش بها بمبلغٍ ضئيل يصل إلى ٧٥ دولارًا

في اليوم من خـلال زيارة هذا الموقـع:(http://money.usnews.com/money/retirement/articles/2013/10/15/the-best-places-to-retire-on-75-a-day). كذلـك أنصحـك بالتفكير بجدية في الولايات السبع حيـث لا تُفرَض ضرائب دخـل حكومية محلية على الإطلاق وهـي؛ ألاسكا وفلوريدا ونيفـادا وداكوتا الجنوبية وتكساس وواشنطـن ووايومينـج. أو ربما تينيسـي أو نيو هامبشايـر؛ حيث لا تُفرض الضرائب إلا على أرباحك وفوائد الدخل على مستوى الولاية فقط. ستتمتع بالمشاهد الموسيقية والمزيد من المال في جيبك، هل يبدو ذلك سَيِّئًا؟

أدِر كُرَتك الأرضية

وبينمـا تفعل ذلك *لِـمَ لا تفكر خارج الصندوق تمامًا* في هـذا الأمر؟ دعك من زيادة قدرتك الإنفاقية بنسبة ١٠٪ إلى ٢٠٪، ماذا عن خفض تكاليف معيشتك بنسبة الثلث أو النصـف؟ أخـرِج كُرتك الأرضيـة وأدِرها وفكِّر في بعض الأماكـن الجميلة (والتي يمكن *تحمّل تكاليفها* بجمالٍ) التي يمكنك الحياة فيها إذا وسّعتَ آفاقك فقط.

هناك فرص هائلة في جميع أنحاء العالم لتحسين أسلوب حياتك وخفض نفقاتك، في أماكن مثل بالي وفيجي وأوروجواي وكوستاريكا؛ إذا كانت لديك الشجاعة والحرية للقيـام بالأمر! يمكنك استئجار شقة رائعة في الجبـال خارج بيونيس آيريس عاصمة الأرجنتين، مقابل جزءٍ ضئيلٍ مما كانت ستكلفك إياه شقة صغيرة في مدينة أمريكية رئيسيـة. يمكنك الانتقـال إلى جمهورية التشيك والعثور علـى غرفة بعيدًا عن ميدان وينكسلاس، بمنطقة نيو تاون بمدينة براغ؛ قلب المجتمع الثقافي بالمدينة.

هل تذكر الابن المحب للسيارة بي إم دبليو؟ بعد أن استبدل بسيارته الفاخرة فرصةً للتمتع بأسلوب حياة أفضل، قرر التفكير فيما هو أكبر من ذلك، ذهب إلى كوستاريكا ليوميـن وأذهلتـه تمامًـا الثقافة الرائعـة. اتضح أن هنـاك مجتمعًا ضخمًـا متحدثًا بالإنجليزيـة في كوستا ريكا؛ هناك الكثير من المغتربيـن الذين اكتشفوا أن أموالهم قيمتهـا أكبر كثيرًا هناك، وكانت أيامهم أكثر ثـراءً ولياليهم أكثر إثارةً. وكوستاريكا ليسـت فقط مكانًا للاسترخاء والاستجمام، ولكن قـد أسست بعض شركاتنا الرائدة قواعـد مهمة لها هناك، مثل بروكتر آند جامبل وهاينز ومايكروسوفت وإنتل، وتستمر القائمة؛ ما يعني أن هناك عددًا لا يحصى من الفرص المهنية المتاحة هناك.

يمكـن للحياة أن تكون مغامرةً، اذهب في رحلـة واستكشف مدينةً غريبةً وعيناك مصوبتـان نحو الانتقال إلى هنـاك، حوِّل عطلتك التالية إلى رحلة استكشافية للبحث عن الحقائق؛ حيث تكون المرحلة النهائية هي تجربة طريقة جديدة تمامًا في الحياة. لـن تكـون مجبرا على أن تحيا في صنـدوقٍ أو أن تمر بالحـركات نفسها كل يوم، ولن تقلق بشأن الإيجار وتغطية نفقاتك الأساسية إذا انفتح فكرك لفكرة التغيير الضخم. أخـرِج نفسـك من نطاقك المريـح وأنفق مالًا أقـل بنسبـة ٦٠٪ أو ٧٠٪ أو حتى ٨٠٪ لتصل إلى هدف الحرية المالية على نحوٍ أسرع كثيرًا، وبينما تفعل ذلك ستحسِّن من جودة حياتك بطريقة مطردة.

حتى إذا كان الانتقال إلى الجزء الآخر من العالم يبدو أمرًا صعبًا الآن، ففكر في هـذا الخيـار على المدى البعيد؛ خطة ستقوم بها بعد خمسٍ أو عشر سنوات، أو ربما خطة للتقاعد. لِمَ لا تفتح فكرك على الأقل لفكرة أن هناك مكانًا جميلًا ويسهل تحمّل تكاليفه ينتظرك لاكتشافه؟ إن عالمنا ديناميكي؛ يتغير باستمرار؛ ففكرة أن الانتقال سيكـون سيئًـا لأطفالك فكرة باليـة. نحن نعيش في ظل اقتصـاد عالمي، فيا لها من تجربـة أن تمنـح لأطفالك الفرصة لرؤية العالم وتعلم لغـة جديدة والتكيف مع ثقافةٍ جديدةٍ. يمكنك اتخاذ قرار عائلي بشأن صنع جودة حياة أفضل لصالح الجميع.

الحياة مثل الدراجةِ، لكي تحافظ على توازنك عليك الاستمرار في الحركة.

ـ ألبرت أينشتاين

فـي النهايـة يتعلق الأمر كله بأن تكـون أكثر فاعلية وأكثر تأثيـرًا فيما يتعلق بأرباحك ومدخراتـك والإسراع بطريقك نحو الحريـة المالية. يمكنك أن تجد طريقةً لتحسين جودة حياتك بينما تقلل من تكاليف معيشتك في الوقت نفسه؛ فهذا هو الفوز المطلق. وفي نهاية الأمر فإن أفضل استثمار يمكنك القيام به هو ذلك الذي تقوم به في نفسك وفي أسلوب حياتك.

رائع! لقد اتخذت ثلاث خطوات عملاقة نحو الحرية المالية:

الخطوة ١: لقد اتخذت القرار المالي الأكثر أهمية في حياتك.

فقد قررت أن تصبح مستثمرًا وليس مجرد مستهلك، لقد اقتطعت نسبةً من دخلك للتوفير والاستثمار في صندوق الحرية الخاص بك، وجعلت الأمر يتم بشكل تلقائي.

الخطوة ٢: لقد اطلعت على بواطن الأمور وأصبحت تعرف قواعد اللعبة.

لقد كشفتَ زيف الخرافات السبع، ولن تتعرض للاستغلال مجددًا.

الخطوة ٣: لقد جعلت اللعبة قابلة للفوز.

- **أنت تعرف تمامًا قدر المال الذي ستحتاج إليه لتحقيق أمانك المالي واستقلالك وحريتك المالية.** أنت تعرف أهدافك الثلاثية للازدهار؛ الأهداف قصيرة المدى، ومتوسطة المدى، وطويلة المدى.
- **لقد وضعت خطةً مالية أولية وجدولًا زمنيًا لتحقيقها.** لقد استخدمت التطبيق لحساب الوقت الذي ستستغرقه تقريبًا لتحقيق أهدافك المالية التي تعتزم تحقيقها أكثر من غيرها.
- **لقد راجعتَ الطرق الخمس للإسراع بخطتك.** بالطبع قد بدأتَ بالفعل في العصف الذهني للعثور على طرقٍ لتطبيق تلك الرؤى لتوفير المزيد من المال أو الاحتفاظ بالمزيد من المال في صندوق الحرية المالية الخاص بك. قد يساعد هذا على الوصول إلى أهدافك المالية الغالية بشكل أسرع.

إذن ما الخطوة التالية؟ تجيب الخطوة ٤ عن السؤال الواضح الذي يشتعل على الأرجح في رأسك: "أين أضع أموالي؟ ما الاستثمارات المحددة التي ستضاعف ربحي وتحميني من الخسارة؟" لقد حان الوقت لاتخاذ أهم قرار *استثماري* في حياتك، لقد حان الوقت لتعلم قوة توزيع الأصول...

الجزء ٤

اتخذ أهم قرار استثماري في حياتك

الفصل ٤-١

القائمة النهائية لوعاء الاستثمار: تخصيص الأصول

لا تختبر عمق النهر بكلتا قدميك.

ـ وارن بافيت

لنفترض أن آلة النقود الخاصة بك حصلت على دفعة قوية: منحك مديرك علاوة غير متوقعة بقيمة ١٠٠٠٠ دولار، أو لنفترض أنك قد ورثت مبلغًا قدره ١٠٠٠٠٠ دولار فجأة. ماذا ستفعل بتلك الأموال؟ هل ستودعها في حساب مدخراتك أو حساب تقاعدك الفردي؟ أم هل ستستثمرها في استثمارات العملة الإلكترونية Bitcoin؟ أم هل ستدخل مناقصة على إحدى الصفقات المتاحة على المواقع الإلكترونية؟ أم هل ستطير إلى لاس فيجاس وتستمتع بتلك الأموال؟ أو ربما ستشتري ١٠٠ سهم من أسهم إحدى الشركات الشهيرة؟ هل *ستستثمر* المبلغ كله في مكان واحد أم ستوزعه؟

إن إجابتك عن ذلك السؤال الأخير هي أساس مستقبلك المالي.

يعد تخصيص الأصول أهم قرار *استثماري* في حياتك؛ فهو أهم من أي استثمار فردي ستقدم عليه في الأسهم أو السندات أو العقارات أو أي شيء آخر. ما الفرق؟ حسنًا، يمكنك القرار *المالي* الذي اتخذته للتو - أن تستثمر نسبة من دخلك تلقائيًّا لتحصل على عائد مركب - من الدخول في عالم المال والاستثمار. ولكن فور أن تقرر أن تقتحم الأوساط المالية والاستثمارية، فإنه سيتعين عليك البقاء بها - لمدى طويل! فمن الممكن أن تخسر كل شيء إذا لم تتوخَّ الحذر بشأن أين ستضع أموالك. **يمكن لأي شخص أن *يصبح* ثريًا؛ ولكن تخصيص الأصول هو ما *يبقيك* ثريًا للأبد.**

هذا ليس رأيي وحدي؛ استمع لآراء "ديفيد سوينسن"، الشخص الأبرز في مجال الاستثمـار على مستوى المؤسسات والشركات. تذكر أنه الشخص الذي يعد سببًا في زيادة المحفظة الاستثمارية لجامعة ييل من ١ مليار دولار لأكثر من ٢٢,٩ مليار دولار من خلال تحقيق معدل عائد سنوي يبلغ ١٣,٩٪ على مر ثلاثة عقود من فترات شهدت هبوطًـا وارتفاعًا بالسوق. لم يكن لأحـد أن يفعل أفضل من ذلك. عندما جلست معه بمكتبه في مدينة نيو هيفين بولاية كونيتيكت، سألته: "ما أهم المفاهيم التي يجب أن يدركها المستثمرون ليحققوا الحرية المالية؟". **فأجابني أن هناك ثلاث أدوات فقط لتقليل حجم المخاطرة وزيادة احتمالية نجاحك المالي:**

١. **اختيار الأمان ـ انتقاء الأسهم**
٢. **توقيت السوق ـ المغامرة قصيرة الأجل المتعلقة باتجاه السوق**
٣. **تخصيص الأصول ـ إستراتيجيتك طويلة المدى لتنويع الاستثمار.**

قبل أن أستطيع حتى سؤاله عن أول نقطتين، أوضح شيئًا ما بقوله: "يعد تخصيص الأصول أهم أداة بين الأدوات الثلاث على الإطلاق، إنها بالفعل توضح أكثر من نسبة مائة في المائة من العائدات في عالم". ولكن، كيف يمكن أن توضح هذه الأداة أكثر من ١٠٠٪ من العائدات؟ بالطبع لأن تلك الرسوم والضرائب والخسائر التي تصاحب اختيار الأسهم وتحديد توقيت السوق تقلص من أرباحك في المجمل العام.

يعتبـر تخصيص الأصول أكثر من مجرد تنويـع للاستثمارات؛ **فهو يعني تقسيم أموالـك بيـن مختلـف فئـات أو أنـواع الاستثمـارات (مثـل الأسهـم أو السنـدات أو البضائـع أو العقـارات) وبالنسـب المحـددة التـي تقررهـا سلفًـا وفقًـا لأهدافك أو احتياجاتك ومدى تقبلك للمخاطرة والمرحلة الحياتية التي تمر بها.**

إنه قول شديد الأهمية، أليس كذلك؟

إن تخصيصـ الأصول يعد أساس النجاح أو الفشـل بالنسبة لأفضل المستثمرين الماليـين حول العالم، بمـن فيهم كل المستثمرين أو التجـار الذين أجريت مقابلات معهـم خـلال إعدادي لذلـك الكتـاب. ودائمًا مـا يؤكد "بـول تيودور جونـز" أهمية تخصيصـ الأصول، وتؤكد "ماري كالهان إيردوسـ" أيضًا ـ وهي من أكثر السيدات خبـرة فـي التعامل داخل بورصـة "وول ستريت" بنيويورك ـ ذلـك؛ حيث يعمل تحت

قيادتها ٢٢٠٠٠ خبير مالي حياتهم تعتمد على تخصيص الأصول. وتجدر الإشارة هنا إلى أن "راي داليو"، مؤسس أكبر صندوق تحوط بالعالم والذي تبلغ ثروته الشخصية حالياً ١٤ مليار دولار - دائمًا ما يؤكد هو الآخر أهمية مبدأ تخصيص الأصول.

يتناول هذا الفصل موضوعًا معقدًا، ولكنه يطرحه عليك بشكل بسيط كي تتمكن من اتباعه والتأثير بإيجابية في عائدات استثماراتك لباقي حياتك؛ لذا امنحه تركيزك واهتمامك الكاملين! لا يهم ما إذا كان الذي ستدخره وتستثمره ١٠٠٠ دولار أم مليون دولار. فالمبادئ التي ستستفيد منها في هذا الفصل غاية في الأهمية؛ لذا، لا تتردد في البدء في تطبيقها على الفور. أما إذا كنت تعتقد أنك على دراية بهذه المبادئ بالفعل، فقد حان الوقت لتنتقل بها للمرحلة التالية من التطبيق.

دعنا نتحدث عن سبب أهمية تخصيص الأصول بالنسبة لخطتك الاستثمارية، وكيف يمكنك الاستفادة منه من اليوم.

من يظن أن للأرقام أمانًا، لم تقع عيناه مطلقًا على صفحات
ومؤشرات سوق الأوراق المالية.
- ايرين بيتر

كم مرة اخترت أن تقف منتظرًا بطابور أحد محال البقالة الذي يبدو أنه أسرع الطوابير، إلا أنك سرعان ما اكتشفت أنه أبطؤها على الإطلاق؟ أو كم مرة انحرفت بسيارتك للحارة المرورية السريعة في أثناء ازدحام حركة المرور لتجد أن السيارات في الحارة البطيئة بدأت تتحرك مسرعةً من جانبك؟ بالطبع ظننت أن سيارتك ستتحرك بشكل أسرع في الحارة المرورية السريعة، لكنك تكتشف أنك مخطئ فيما بعد. ماذا عن العلاقات العاطفية؟ على الرغم مما تعرفه عن نفسك وعما تؤمن به وتقيمه، هل اخترت يومًا الشريك "الخاطئ"؟ نعلم جميعًا أن ذلك القرار له تأثير غير عادي على مدى جودة حياتك!

من الممكن أن يحدث الشيء نفسه مع استثماراتك، باستثناء أنك عندما تقترف خطأً فادحًا بشأن سلة مدخراتك، فإن كل شيء سيكون منتهيًا؛ فهذا يعني أنك ربما تخسر منزلك أو تظل تبحث عن عمل وأنت بعمر السبعين أو لا تملك مالًا لتعلم أطفالك؛ لهذا السبب يعد هذا الفصل غاية في الأهمية.

يعتبر تخصيص الأصول بمثابة مهارة أساسية تميزك عن ٩٩٪ من المستثمرين. وللعجب أنها مهارة لن تكلفك أي أموال. وفي هذا الصدد، دائمًا ما يحب "ديفيد سوينسن" اقتباس العبارة الشهيرة لـ "هاري ماركويتز" - رائد النظرية الحديثة للمحفظة الاستثمارية والحائز على جائزة نوبل، والذي حرصت على مقابلته من أجل ذلك الكتاب - والتي مفادها أن "تنويع الاستثمارات هو الأداة الوحيدة القيمة التي تحصل عليها مجانًا". ويرجع السبب وراء ذلك إلى أن توزيعك لأموالك على مختلف الاستثمارات يقلل من المخاطرة ويرفع من العائدات بمرور الوقت، ولا يكلفك شيئًا.

سمعنا جميعًا بالحكمة القديمة القائلة "لا تضع البيض كله في سلة واحدة". ومن هذا المنطلق، يحميك تخصيص الأصول من اقتراف هذا الخطأ المالي. يبدو الأمر كأنه قاعدة أساسية، ولكن كم شخصًا ممن تعرفهم يخالف هذه القاعدة؟

لي صديق متحمس جدًّا لنجاح وتميز شركة أبل في مجالها؛ لدرجة أنه وضع أمواله كلها بأسهم الشركة. الجدير بالذكر أن أسهم هذه الشركة بدت في البداية هي الأكثر نجاحًا في العالم - حتى هبطت بنسبة ٤٠٪ في غضون أسابيع. يا لها من مفاجأة محزنة! كذلك، كان لي زميلة في الثلاثينات من عمرها تركت عملها كمعدة بالتليفزيون وباعت منزلها الكائن بلوس أنجلوس في ذلك الوقت الذي شهد أعلى معدلات لسوق العقارات، واستخدمت تلك الأموال لافتتاح مطعم بولاية وايومينج. واستثمرت ما تبقى في الأسهم ذات المخاطر العالية والسندات مرتفعة العائد ومنخفضة السعر، اعتقادًا منها أن الفائدة ستزودها بدخل كاف ليدعمها. وقد تحقق لها ما كانت تعتقد لبعض الوقت، إلا أن أزمة الأسواق العالمية التي شهدها العالم في عام ٢٠٠٨ قضت على مدخراتها بالكامل؛ لذا، كان عليها بعد ذلك أن تجر أذيال الخيبة وتعود للعمل بنظام العمل الحر لتعويض خسارتها وكسب جزء مما اعتادت جَنْيَهُ.



سمعنـا جميعًا قصصًـا مروعة حدثت على آثـار هذا الانهيـار الاقتصادي الذي شهدته أسواق العالم. ربما تعرف بعض الأفراد المنتمين لفترة طفرة المواليد؛ حيث ربـط هؤلاء الأشخاص جميع أموالهم بالعقارات قبل هبـوط أسعارها. أو ربما تعرف زوجين كانا على وشـك التقاعد ولديهما برنامج حساب التقاعد المتكامل على وشك الاستحقـاق، من ثم اختارا السيارة التي سيقومان بشرائها والقارب الذي سيمضيان عليـه رحلتهما للاستمتاع بالحيـاة وزيارة أحفادهما من آن لآخر، ولكن فجأة يتكشف العالـم المالي أمامهما؛ ويفاجآن بانخفاضـ صافي ثروتهما للنصف تقريبًا، ويتحول حلمهما بالتقاعد إلى الحاجة للعمل ٢٠ سنة إضافية لتعويض خسارتهما.

تلـك القصص مفجعة حقًـا، وأريد التأكد من أن أيًا منها لم يحدث لك. والأخبار الجيـدة فـي هذا الصـدد هي أن ذلك لـن يحدث مطلقًـا. من أجل ذلـك كتبت هذا الفصـل؛ كي لا تكـون فقط في أمان، بل لتتمكـن أيضًا من زيـادة مدخراتك ازديادًا سـريعًا.

ولكـن ماذا عن الدرس الاستثماري البسيط والأساسي الكامن هنا؟ يتمثل الدرس في أن ما سيرتفع سعره، سيهبط يومًا ما لا محالة. أخبرني "راي داليو" صراحةً بأنه على مدى حياتك "هنـاك أمر شبه مؤكد وهو أنه أينما وضعت أموالك، فسيأتي عليك يـوم وستخسـر منها نسبة من خمسين إلى سبعين فـي المائة". يا للأسف! هذا يعني

أن أي استثمار ستختاره سيخسر من نصف إلى ثلثي قيمته أو أكثر! أفلا يفضل معظم الناس اختيار نوع واحد من الاستثمار بزعم أنهم يشعرون بأنهم "يعرفون" الكثير بذلك المجال أو لأن ذلك الاستثمار يدر حاليًا عائدًا "سخيًا"؟ يميل بعض الأشخاص لوضع كل ما يملكون من مال في العقارات، ويفضل بعضهم الأسهم، بينما يميل آخرون إلى السندات أو البضائع. إذا لم تنوع استثماراتك بالقدر الكافي، فستصل بك الحال لتخسر حتى ملابسك! هل تسمعني؟ لا يهم مدى جودة تخطيطك، فسيأتي يوم لتقدير كل أنواع الأصول؛ لذا، يتعين عليك تنويع استثماراتك وإلا فستهلك. **ولكنك إذا نوعتها بطريقة صحيحة، فستفوز.**

حاليًا أنا متأكد من أنك على وعي شديد بعواقب عدم التنوع! والآن، هل تود معرفة التأثير المدهش للتنوع الصحيح؟ إن الأمر يشبه إلى حد كبير امتلاكك رخصة لطبع الأموال. أعلم أن في ذلك مبالغة، ولكن تخيل شعورك إذا كنت تعلم أنك ستجني الأموال بينما أنت نائم، وأن تنوعك يمنحك راحة بال حقيقية بغض النظر عن الأجواء الاقتصادية.

إليك فيما يلي مثالًا حقيقيًا على ذلك. ماذا سيكون شعورك إذا استطعت أن تملك تخصيصًا للأصول تبلغ أقصى خسارة له وسط هذه الكارثة الاقتصادية التي ألمت بكل الأسواق المالية في عام ٢٠٠٨ ـ حيث خسرت أسواق البورصة أكثر من ٢ تريليوني دولار، وانخفضت أسعار السندات وأسعار العقارات انخفاضًا حادًا ـ حوالى ٣,٩٣٪ فقط؟ هذا المثال ليس خياليًا، إنها قوة تخصيص الأصول التي ذكرتها عدة مرات خلال هذا الكتاب، وسأوضحها لك باختصار. الأفضل من ذلك، ماذا لو في آخر ٣٠ سنة من حياتك (الفترة ما بين ١٩٨٤ و٢٠١٣) كان تخصيص الأصول الخاص بك قويًا لدرجة أنك لم تخسر أموالًا سوى أربع مرات فقط بمعدل خسارة يبلغ ١,٩٪ فقط؛ ولم يتعد معدل تلك الخسارة نسبة ٣,٩٣٪ مطلقًا؟ تذكر أن الآخرين خلال تلك العقود الثلاثة كانوا يواجهون الموجة العنيفة للتضخم والكساد، وفي العقد الأخير وحده سجلت الأسواق خسائر تصل لما يقرب من ٥٠٪. لكنك تجاوزت تلك الأزمة بسلام دون المرور بمأزق واحد وما زلت تحقق معدل عائد سنوي مركب يكاد يقترب من ١٠٪. أنا لا أوضح موقفًا افتراضيًا؛ فما أوضحه لك هو محفظة *استثمارية* فعلية تتضمن تخصيصًا محددًا للأصول تم وضعه بواسطة "راي داليو". سأوضح لك قريبًا المعادلة الدقيقة التي أحدثت تلك النتائج المذهلة. ولكن قبل أن تستخدمها، **عليك استيعاب المبادئ الأساسية المتضمنة في هذا الفصل.**

القاعدة الأولى: لا تخسر أموالك.
القاعدة الثانية: انظر القاعدة الأولى.
ـ قواعد "وارن بافيت" للاستثمار

يعجز لساني عن التحدث عن ذلك الأمر بشكل كاف؛ ***فغالبًا ما يفشل الكثير من الأفراد الأسوياء في حياتهم لأنهم يفعلون الشيء الصحيح في الوقت الخاطئ.*** فمثلًا، شراء منزل، هل هذا هو التصرف الصحيح الذي عليك القيام به؟ سيجيب معظم الخبراء بـ نعم، ولكن إذا ما طلبت مشورتهم بصدد الشراء وتحديدًا في عام ٢٠٠٦، أعتقد أن جميعهم سيؤكدون لك أن هذا الوقت ليس بالوقت الصحيح للشراء على الإطلاق. ولذا، **يبقى السؤال: أين نضع أموالنا ونطمئن عليها إذا كنا جميعًا سيأتي علينا وقت ونخطئ بصدد اتخاذنا لبعض القرارات؟** من هنا جاء دور تخصيص الأصول.

وإليك طريقة أخرى للتفكير في ذلك الأمر. عندما تحاول تكوين فريق رياضي ناجح، عليك معرفة قدرات كل لاعب، وعليك تحديد نقاط قوته وضعفه، وعليك اتخاذ القرار فيمن ستعتمد عليه في المواقف المختلفة. الآن، لنفترض أن محفظتك الاستثمارية هي الفريق، وأن اختياراتك الاستثمارية هي اللاعبون. يساعدك تخصيص الأصول على تحديد قيمة الأموال التي ستبدأ استثماراتك بها وفي أي مكان ستضعها. **في النهاية، يعد اختيار المزيج الصحيح ـ لمختلف الاستثمارات ـ في الوقت الصحيح هو السبيل الوحيد لتحقيق الفوز.**

يوفر لك تخصيص الأصول مجموعة من المبادئ الإرشادية: فهو يتيح لك فلسفة استثمارية تساعدك على اتخاذ القرار حول مكان وضع أموال صندوق حريتك أو أموال سلة مدخرات التقاعد وبأية نسبة.

فكر في الأمر كما لو كنت تأخذ مبالغ محددة من أموالك وتضعها في وعاءين استثماريين مختلفين بمستويات مختلفة من المخاطرة والعوائد. يمثل أحد الوعاءين الاستثماريين بيئة آمنة لأموالك، وعلى الرغم من أنها لن تنمو بسرعة كبيرة بل ربما تمل منه، فإنه آمن على أية حالة؛ بحيث إنك عندما تحتاج إليه ستجده. أما الوعاء الاستثماري الآخر فهو الأكثر إثارة لأنه يمنحك الفرصة لنمو أسرع ولكنه يتضمن الكثير من المخاطر. **في الواقع، يجب أن تكون على استعداد لتخسر كل ما وضعته بهذا الوعاء.**

إذن، مـا المبلـغ المالـي الذي يوضـع بكل وعاء؟ يعتمد ذلك علـى مقدار الوقت المتـاح لديك لتنمي استثماراتك ومـدى مقدرتك على خوض المخاطر. عليك أن تسأل نفسك: "ما مقدار المخاطرة التي أستطيع تحملها لاستكمال تلك المرحلة مـن حياتـي؟" ولكن تذكـر، أنت لا تنوع لتحمي نفسك فقـط؛ ولكنك ترغب أيضًا في تحسيـن نتائجك: كي تحصل على أفضل مزيج من الاستثمارات يمكنك من الازدهار وليس النجاة فحسب.

ولكن مهلًا، إذا كنا نحن قادرين على الاعتراف بذلك، فإن العديد من الأشخاص لديهـم القـدر الكافي من الضغوط في حياتهم اليومية، ومـن ثم فإنهم ليسوا بحاجة لإضافة المزيد من القلق حول استثماراتهم بالليل والنهار. هناك نقطة مهمة لتحقيق الأمـان أو الحرية المالية؛ ألا وهي: الشعـور براحة البال وعدم الحاجة للتفكير بشأن المـال. سيمنحك الوعاء الاستثمـاري الأول الشعور بالثقة واليقين في حياتك، والذي يعد أولاً وأخيرًا أهـم الاحتياجات الإنسانية. ولهذا أطلقت عليه وعاء **الأمان/ وراحة البال**؛ حيث يمكنك الاحتفاظ فيه بجزء من مدخراتك دون تحمل عبء خسارته - أو حتى تخيل خسارته - كل ذلك بدون أي انزعاج أو مخاوف! **فهذا الوعاء يمثل المأوى الآمن للاستثمارات والذي يمكنك من الاحتفاظ باستثماراتك وإخفائها بعيدًا عن المخاطر.**

أنا لا أغامر بأموالي؛ لأن ربح مائة دولار لا يمنحني سعادة بالغة،
ولكن خسارتي لمائة دولار تصيبني بالجنون.
ـ أليكس تريبك ـ مقدم برنامج المسابقات *جيوباردي*

إن التعرضـ لصدمة مالية لا يؤدي إلـى انتقاص قيمة محافظنا الاستثمارية فحسب، بل إنه يسرق البهجة من حياتنا أيضًا. هل تذكر دراسة علماء الاقتصاد السلوكي التي أجريـت على القـرَدة التي تم إعطاؤها التفاح؟ يكون القـرد سعيدًا إذا أعطي تفاحة، ولكـن إذا أعطـي تفاحتين ثـم أُخذت منه واحدة فإنه يجن - علـى الرغم من أنه في النهايـة مـا زال يملك واحـدة. وبناءً عليه، يتصـرف البشر بالطريقـة نفسها؛ حيث أوضحـت الأبحاث التـي أجريت على مشاعـر البشر أن الغالبيـة العظمى من الناس فـي جميع أنحاء العالم لا يبالون بمـدى السوء الذي يشعرون به عندما يخسرون، بيد أن سعادتنـا بالانتصار تتضاءل بسبب آلام الإخفـاق والخسارة؛ لذا، علينا جميعًا أن

نكـون لأنفسنا وعاء الأمان/ وراحة البـال لحماية أنفسنا من الإصابة بذلك النوع من الصدمات الذي لا يجعلنا نتراجع ماليًّا فقط بل يصيبنا بالبؤس والاكتئاب أيضًا.

لأطلعـك على أنواع الاستثمارات التي تعتبر أكثر أمانًا، دعنا نلق نظرة على ثمانية أنـواع أساسية من الأصول (خيارات أو مصادر استثمارية) التي ربما تندرج في وعاء الأمـان هذا. وهذا على سبيـل المثال لا الحصر. ومن الجديـر بالذكر أنه لم يقصد هنـا الإشـارة إلى أن هـذه الأنواع الثمانية هـي كل ما يتناسب مع هـذا الوعاء. ولكن كلمـا قـرأت ستلاحظ أن هناك نموذجًـا شائعًا: وما من واحد مـن تلك الاستثمارات يعتبـر ذا خاصيـة تقلب مرتفعـة للغاية - بمعنى أن قيمته لن تتأرجـح كثيرًا - خاصةً عند مقارنتها بالأشياء التي ستراها لاحقًا في وعاء المخاطرة/ والنمو. (على الرغم مـن أنه، وكما مررنـا بذلك جميعًا، هناك فترات قصيرة فـي التاريخ شهدت خلالها كل الاستثمـارات معـدلات تقلب عالية بالفعل. وسيوضح لنـا "راي داليو" لاحقًا كيف نستعـد لذلـك أيضًا!) ولكـن تلك القائمة السريعـة صُممت لتحثك علـى التفكير في استثماراتـك بالمستقبل، ولتعطيـك تصورًا حول ما يمكن أن يحـدث. اسأل نفسك: **"قبـل أن أستثمـر، هل يضعني ذلـك في مخاطرة؟ هل هذا الشـيء من الأفضل أن أضعه في وعاء المخاطرة/ والنمو أم في وعاء الأمان؟".**

لـذا دعنـا نُلْـقِ نظـرة شاملة علـى الموضـوع بأكمله، بدايـةً مـن أول وربما أهم المواضـع التي يمكنك أن تضع بها قدرًا من أموالـك: وعاء **الأمان/ وراحة البال.** ما هـي الأصول التي قد ترغب في أن تضعها بـه؟ تذكر أن هذا الوعاء يتسم بالبطء من حيـث النمو ولكنه يتميز بالتنافس المستمر، مثل السلحفاة في سباق الحرية المالية. لأن السلحفـاة دائمًـا ماتفوز! لذا، يجب أن تتعامل مع هـذا الوعاء باهتمام لأنه وعاء مدخراتك واستثماراتك المهم - فما ستضعه به، لن تتمكن من سحبه.

قبـل أن تواصـل القراءة، عليك أن تضـع في اعتبارك أن بداية هـذا الفصل بها بعضـ النقاط الأساسية المهمة ألا وهي عوائق وصعوبـات تخصيص الأصول وكيفية معالجتهـا. إذا كنـت مستثمـرًا محنـكًا، فأنت تستطيـع استعراض قائمـة الخيارات الاستثماريـة لأنك ربما تكون على درايـة بالفعل بماهيتها، وتستطيع حماية نفسك في وقـت ما. لكني لا أرغب فـي أن أترك أي شخص دون أن أقدم لـه المساعدة. إضافة إلى ذلك، ربما تجد فيما سأعرضه عليك اختلافًا أو اثنين يستحقان الاهتمام فعلًا.

لذا دعنا نتعمق في هذا الموضوع.

١. **معادل النقود.** في وقت ما بحياتنا، يحتاج كل منا إلى احتياطي نغطي به احتياجاتنا في حالة الطوارئ أو الخسارة المفاجئة في الدخل. وبغض النظر عن قدر أو مستوى دخلك، فأنت تحتاج إلى أن تتوافر لديك بعض السيولة النقدية - أو تتاح لديك إمكانية الحصول بشكل فوري على النقود. هل من الممكن أن تكون ثريًا بما لديك من أصول، وتشعر في الوقت ذاته بأنك فقير لأنك لا تملك النقود أو السيولة؟ لقد أصبح الكثير من الأفراد في عام ٢٠٠٨ بلا نقود عندما تجمدت البنوك وأوقفت القروض (حتى فيما بينها)، وبدت العقارات مستحيلة البيع. في الواقع، وفقًا لدراسة أجريت في ٢٠١١، عانى نصف تعداد الأمريكيين الكثير والكثير من أجل الحصول على ٢٠٠٠ دولار للتغلب على أزمات مثل سداد فاتورة طبية غير متوقعة أو سداد تكاليف قانونية أو القيام بإصلاحات بالمنزل أو السيارة؛ لذا، أنت بحاجة لتوافر بعض النقود معك لضمان عدم حدوث ذلك لك. فكر في الأمر بجدية: لن تحتاج إلى الكثير من التركيز أو المدخرات لتكون أفضل حالًا من نصف هؤلاء الأمريكيين!

ولكن، فور اتخاذك قرارًا بشأن قدر النقود التي تحتاج إليها، أين ستحتفظ بها؟ يختار معظمنا الحسابات المصرفية التي تكون مؤمنة من قبل المؤسسة الفيدرالية للتأمين على الودائع للحسابات التي تزيد قيمتها على ٢٥٠,٠٠٠ دولار. لسوء الحظ، لا تقدم الكثير من البنوك الموجودة حاليًا على إعطاء نسبة الفوائد الكافية - آخر مرة تفحصت الأمر، كانت بعض البنوك تمنح نسبة فوائد منخفضة تصل إلى ٠,٠١٪ - لكن البنوك الموجودة عبر الإنترنت توفر معدلات أعلى بقليل، ربما لا تكون فوائد مثالية ولكننا على الأقل مطمئنون أن الأموال في مكان آمن ومتاحة لنا في أي وقت. كذلك، ضع في اعتبارك أنك ستحتاج أيضًا لأن تحتفظ ببعض النقود بمكان قريب أو بخزانة قريبة من منزلك - مثلا - في مكان آمن تحسبًا لوقوع أية كوارث طبيعية كزلزال أو أعاصير ،أو تحسبًا لاندلاع أي نوع آخر من الطوارئ تجعل آلات الصراف الآلي تتوقف عن العمل.

تشمل الأدوات الأخرى لمعادل النقود *صناديق السوق النقدي* - ولهذه الصناديق ثلاثة أنواع، وإن كنت ترغب في معرفة المزيد حولها، فانظر ذلك الجدول لمزيد من التفاصيل.

بالنسبـة للمبالغ الكبيرة من الأموال التي نحتاج للاحتفاظ بها في مكان آمن وفي شـكل سيولة، يمكنك شراء استثمارات قصيرة الأجل جـدًا **تسمى معادل النقود. أكثرها شهرةً وجودة هي صناديق السوق النقدية**. ربما تكون تمتلك واحدًا بالفعل مـن هذه الصناديق. الجدير بالذكر أن هذه الصناديـق في الأساس هي صناديق استثمار مشترك تتكون من سندات قصيرة الأجل للغاية وذات مخاطرة قليلة وأنواع أخـرى من القروض (ستتعرف عليها في السطـور التالية). تتسم هذه الصناديق بالكثير من المميزات؛ لأنك تحصل على معدل عائد أعلى نسبيًا مما تحصل عليه من الحساب المصرفي القديم، كما أنها تمكنك من الحصول الفوري على أموالك النقديـة في أي وقت خلال الأربـع والعشرين ساعة - بل إن بعضها يمنحك فرصة تحرير شيكات أيضًا.

بالمناسبـة، توفر معظم البنوك *حسابات إيداع بالسوق النقدية*، ولكنها ليست مثـل صناديق السوق النقديـة؛ فهي تمثل حسابات للمدخـرات حيث *يُسمح للبنك* باستثمـار أموالك من خلالها في القروض قصيـرة الأجل، ويدفع لك في المقابل فائـدة أفضـل قليلًا. عادةً ما يتطلب الأمر حدًا أدنـى لقيمة المال المودع أو وجود قيـود أخرى أو الحصـول على معدلات منخفضة أو فرض شروط جزائية إذا هبط رصيـدك بشكل كبيـر. ولكنها مؤمنة بواسطـة المؤسسة الفيدراليـة للتأمين على الودائـع، وهو أمر جيد؛ ما يجعل تلك الحسابات تختلف تمامًا عن صناديق السوق *النقدية* غير المضمونة والتي ربما تهبط قيمتها.

ولكـن إذا أردت أن تحتفـظ بأموالك سائلة وفي مأمن وتحصل منها على فوائد فـي الوقت ذاتـه، فهناك اختيار واحـد ألا وهو **صنـدوق السوق النقديـة للخزانة الأمريكيـة مـع امتيـازات السحـب منـه عـن طريـق الشيـكات**. صحيـح أن هـذه الصناديـق غير مؤمنـة من قبل المؤسسـة الفيدرالية للتأمين علـى الودائع، ولكن لأنها مرتبطة فقط بحكومة الولايات المتحدة؛ حيث إنها لا ترتبط بأية هيئة أو بنك آخـر يحدث به تقصير، فإن الحالة الوحيدة التي من الممكن أن تخسر بها أموالك هـي عجز الحكومة عن تسديد التزاماتها وديونهـا قصيرة الأجل. إذا حدث ذلك، فلن تكون هناك حكومة للولايات المتحدة، وستنتهي كل المضاربات على كل حال!

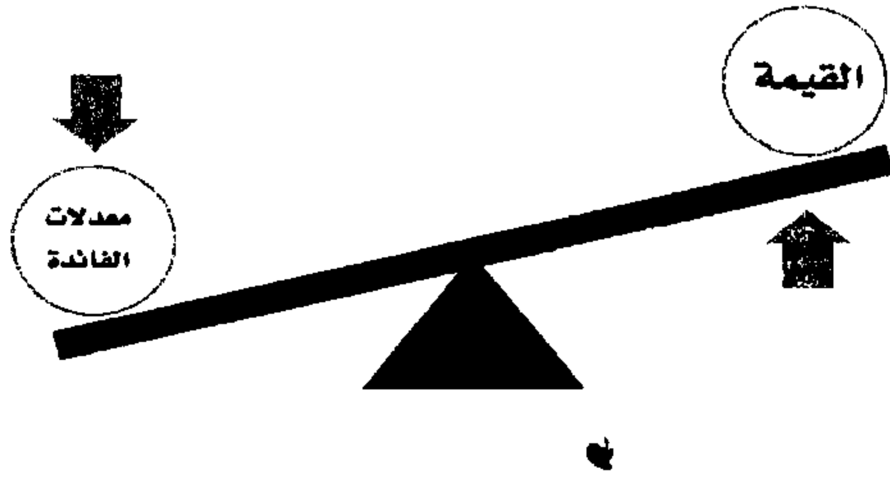
٢. **السندات.** نعلم جميعًا ما هو السند، أليس كذلك؟ عندما أعطيك سندًا، فإني أعطيك كلمة ووعدًا. وعندما أشتري منك سندًا، فإنك تعطيني كلمةً – أو وعدًا من جانبك – بأن تعيد أموالي بمعدل محدد من الفائدة بعد مدة معينة من الزمن (تاريخ الاستحقاق). لهذا السبب تسمى السندات "**استثمارات محددة الدخل**". يتسم الدخل – أو العائد – الذي تحصل عليه من السندات بأنه محدد من وقت شرائك لها، اعتمادًا على الوقت الذي اتفقت على الاحتفاظ بها خلاله. تستطيع أحيانًا استخدام تلك الدفعات المنتظمة من الفوائد (الأرباح) كدخل لحين وقت الاستحقاق للسندات؛ لذا، فهي مثل إقرارك أو اعترافك بدين مضاف إليه منافع، أليس كذلك؟ هناك عدد لا حصر له من السندات وصناديق السندات، لا تصنف جميعها ولكن يصنف معظمها من قبل الوكالات المختلفة وفقًا لمستوى المخاطرة بها. بنهاية هذا الفصل، ستجد موجزًا سريعًا عن السندات لتكتشف متى تشكل خطرًا على وضعك المالي ومتى تمثل استثمارات ناجحة بل وعظيمة أيضًا!

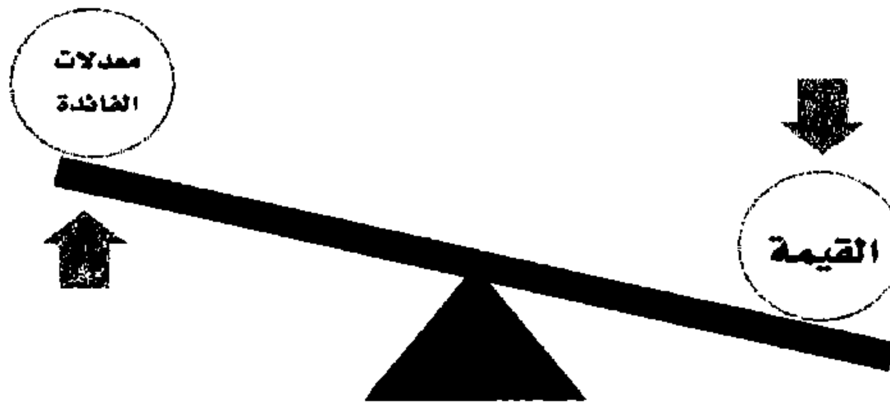
يمكن للسندات أيضًا أن تمثل مصدر إرباك وحيرة لك؛ حيث *ترتفع قيمتها عندما تنخفض معدلات الفائدة وتنخفض قيمتها عندما ترتفع معدلات الفائدة.*

في النهاية، من سيرغب في شراء سند قديم ذي معدل فائدة منخفض عندما يظهر بالأسواق سند جديد بمعدلات فائدة أعلى؟ هناك طريقة محددة يمكنك اتباعها لتتجنب القلق حيال تقلبات أسعار السندات؛ تتمثل هذه الطريقة في تطبيق مبدأ التنويع وشراء سند منخفض التكلفة بصندوق مرتبط بمؤشر الأسهم.

وفقط تذكر أن السندات لا تتساوى كلها في القيمة. فسندات اليونان لن تكون بقوة سندات ألمانيا، ولن تكون سندات البلدية لمقاطعة ديترويت بنفس قوة سندات الخزانة الأمريكية. في الواقع، يوضح بعض المستشارين الاستثماريين أن السند الوحيد الآمن تمامًا هو المدعوم دعمًا كاملًا والمقيد حسابه بالولايات المتحدة. ويمكنك بالفعل شراء سندات أمريكية تعرف باسم *سندات الخزانة المحمية ضد التضخم* (التي تعرف اختصارًا بـ TIPS)، والتي ترتفع قيمتها لتصمد أمام التضخم وفقًا لمؤشر أسعار المستهلك. مرة أخرى، سنغطي كل ذلك في موجز السندات، وسأوضح لك لاحقًا محفظة استثمارية مذهلة تستخدم صناديق السندات بطريقة مميزة للغاية. لكن في هذه الأثناء، دعنا نستعرض استثمارًا آخر محدد الدخل ربما يمكن إدراجه ضمن وعاء الأمان الخاص بك.

وضع السندات





٣. **شهادات الإيداع (والمعروفة اختصارًا بـ CDs)**. هل تتذكرها؟ تمكنك شهادات الإيــداع من أن تكون أنت الطرف الذي يُقرض البنك. فعبر هذه الشهادات يأخذ البنــك أموالــك النقدية بمعــدل فائدة محدد ويعيــده بعد ذلك إليــك - بجانب أرباحــك - بعد مدة محددة من الوقــت. ونظرًا لأن شهادات الإيداع تعتبر مؤمنة من قبل المؤسسة الفيدرالية للتأمين على الودائع، فإنها آمنة تمامًا مثل حسابات الادخــار، وتتســم بأنها مميــزة وجيدة للغاية - حتــى وقت تأليفي هــذا الكتاب. ولأنتــي أكتب هــذا الكتاب لمواكبــة كل المواسم والأحــوال الاقتصادية بالعالم، فاعلــم أن دوام الحــال من المحــال، وأن الأحوال الاقتصادية فــي تغير مستمر. وأنــا لا أعلم أنت في أي موسم اقتصــادي الآن وقت قراءتك هذا الكتاب، ولكني سأقص عليك تلك الحكاية. في عام ١٩٨١، عندما كنت أبلغ من العمر ٢١ عامًا، كان يمكنــك شراء شهادات إيداع مدتهــا ستة أشهر... وتنتظر لمدة ... لتحصل

علـى ١٧٪ فائـدة! ولكنك لـن تحتاج إلى العـودة للوراء كل هذا لتـدرك كيف أن بعضـ أنواع شهادات الإيداع، في البيئـة الصحيحة، تمنحك عائدًا مميزًا. تذكر تلك القصة عن مستشاري في شركة سترونجهولد، وكيف أنه حصل على **معدل محـدد وصغيـر من شهـادات الإيداع في عـام ٢٠٠٩**، ولكنها كانت **شهادات إيداع مرتبطـة** بالسـوق وبنمو سوق البورصة؛ حيث حصل علـى متوسط ***معدل فائدة وصـل إلـى ٨٪ على مدار الوقـت!*** كانت هذه صفقة جيدة على غير العادة، ولكن ما زال هناك بعضـ الطرق التي ستجعلك تحصل على قيمة أكبر لأموالك (دون المخاطـرة بالأصل) من خـلال الاستثمار في تلك الشهـادات **المرتبطة بسوق البورصة.** (يمكنك العودة للفصل ٢-٨ للحصول على موجز حول أدائها)

إذن، ما طبيعة أداء مجموعة الأصول لدينا حتى الآن؟ لقد أصبحت شهادات الإيـداع والأموال النقديـة وصناديق السوق النقدي والسنـدات أشبه باللاعبين الذين يقومون بدور بارز وواضح داخل وعاء الأمان، ولكن متى نستخدمها بشكل جيـد؟ أحيانًا ما يكـون أداء بعض اللاعبيـن جيدًا في بعض البيئـات وسيئًا في بيئـات أخرى. مـا ميزة الأمـوال السائلة؟ تستطيـع الأموال السائلـة المشاركة باللعبـة فـي أي وقت. هكـذا يمكنك الاحتفـاظ بأموالك في مأمـن بحيث تكون جاهـزة للتوزيع عندما تأتي الفرصة للاستثمار الصحيح. من ناحية أخرى، إذا كنـت تحتفظ بالكثير من الأموال في صورة سائلة، فإن قوة إنفاقك لن تنمو. في الواقع، إنها تنكمش بسبب التضخم الذي يطرأ على الاقتصاد كل سنة، ولكن في أوقـات الكساد - مثلما حدث في عام ٢٠٠٨، ستشتري لك أموالك أشياء كثيرة. إذا كنـت تمتلك نقودًا سائلة في عام ٢٠٠٨، ولديك نية شراء أحد المنازل، فقد كنـت ستتمكن دون أدنـى شك من شراء منزل بقيمة أقـل بنسبة ٤٠٪ عما كنت ستدفـع قبل ذلك بعام. (بالمناسبة، هذا ما تفعله العديد من صناديق التحوط: فقد قامت هـذه الصناديق بشراء عشرات الآلاف مـن المنازل بأوقات الركود، وأدخلـت عليها بعض الإصلاحات وعملت على تأجيرها، ثم باعتها في الفترة ما بين ٢٠١١ و ٢٠١٤ بنسبة ربح كبيرة). الجدير بالذكر أنه كان من الممكن شراء العديد من الأسهم بذلك التخفيض أو حتى بتخفيض أكثر منه في عام ٢٠٠٨.

مـاذا عن مميزات السنـدات؟ طبقًا لنوع السند الـذي تمتلكه، يتوافر لديك معـدل عائد مضمون يمنحك الأمان عندما تكـون هنـاك احتمالية لهبوط أسعار فئات الأصول الأخرى. فقد لا تحبذ بصفة شخصية الاتجاه إلى شهادات الإيداع

المنتظمـة، فأنا أكتب تلك الكلمات فـي ٢٠١٤، وهي بالمناسبة لا تروقني أيضًا. ولكـن يمكـن أن يكـون أداء هذه الشهـادات متميزًا فـي البيئـات ذات معدلات الفائدة المرتفعة؛ ففي الوقت الذي تتفوق فيه شهادات الإيداع المرتبطة بالسوق عندما تكون مؤشرات البورصة بأعلى معدلاتها، فإن أداءها يكون ثابتًا للغاية في البيئات الأخرى المختلفة؛ لأنك لن تخسر أصل مبلغ رأس المال. ها هو الجانب السلبي للسندات: إذا أردت بيع السندات قبل ميعاد استحقاقها (عندما تحصل على كامل الفوائد الإضافية مـن الاستثمار)، وارتفعت معدلات الفائدة ارتفاعًا كبيرًا وأصبحت السندات الجديدة توفر معدلات أعلى للعائد، فعليك بيعها بسعر منخفض.

إذا كان الأمـر يبدو غاية فـي التعقيد، فإليك الأخبـار الجيدة. توصل "راي داليـو" إلى إستراتيجية أطلق عليها مصطلح إستراتيجية كل المواسم والأحوال الاقتصاديـة، والتـي ستوضـح لك كيف تنجـح بالمزج الصحيح بيـن السندات والأسهـم العادية والبضائع والذهب في أية بيئـة اقتصادية. وسيمكنك التعرف على المزيد من التفاصيل حول ذلك لاحقًا.

ولذلك، يتعين عليك أولًا إدراك أنه طالما أن السندات الآمنة توفر لك معدل عائد محددًا ومعلومًا بالإضافة إلى عائد أصل المبلغ، فإنها تعد الأكثر أمانًا بين الاستثمارات الأخرى التي لا تضمن لك أيًّا من معدل العائد أو عائد أصل المبلغ. ولكـن يتوقف مبلغ العائد المحصل على جودة الجهة المصدرة للسند. المشكلة هنا أنك تحتاج دومًا إلى السند الصحيح في الموسم أو الوضع المالي الصحيح بالمقادير والنسب الصحيحة في الوقت الصحيح.

والآن دعنـا نلق نظرة على القليـل من الأصول الأخـرى المناسبة لمجموعة استثمارات وعاء الأمان الخاص بك والتي ربما لم تفكر بها من قبل:

٤. **منزلك:** حيث يمكن إدراجه ضمن هذه القائمة هنا أيضًا لما له من مكانة كبيرة بين ممتلكاتنا. فلا ينبغي لأحد أن يفرط في منزله بسهولة! وقد تلقى الأمريكيون درسًا قاسيًا في السنوات الأخيرة حول مخاطر تقلب أسعار المنازل والتعامل مع منازلهـم مثلما يتعاملون مع ماكينات الصراف الآلـي. إذا كان منزلك هو مكان إقامتـك الأساسي، فلا يجب أن يُنظر إليه كاستثمـار يباع ويشترى، ولا يجب أن تعول عليه لإنتاج عائد هائل. ولكن انتظر، ألم يقل لنا دائمًا إن منازلنا هي أفضل استثمار لنا لأن قيمتها دائمًا في ازدياد؟

خــلال بحثي عن إجابــة عن هذا الســؤال، جلست مع الاقتصــادي "روبرت شيلر" الحائز على جائزة نوبل، وهو الخبير البارز في سوق العقارات، ومؤسس مؤشــر أسعار المنــازل المركب لأسعــار العقارات. فاستخدمــت رؤيته الخارقة لصياغة المخطط الآتي. وجد "شيلر" أنه عندما تم وضع التضخم في الاعتبار، فإن أسعار المنازل في الولايات المتحدة أصبحت مستقرة تقريبًا لمدة قرن! لقد وضــع واحدة من أكبر الأساطيــر في وقتنا هذا؛ والتي مفادها أن أسعار المنازل تستمر دائمًا في الارتفاع ما لم تطرأ كارثة أو أزمة أو "ما لم تكن هناك فقاعة"، وندرك جميعًا ما الذي يحدث في النهاية جراء الفقاعات.



من ناحية أخرى، يعد الحصول على منزلك بمعدل رهن ثابت هو غطاء لك ضد التضخم، وهنا تكمن الميزة الضريبية. ما هو أكثر من ذلك؛ أنك إذا امتلكت البيت بالكامل، وقمت بتأجيره كله أو جزء منه، فإنها ستكون طريقة آمنة للحصول على بعض الدخل. أيضًا، كما ستدرك قريبًا، هناك بعض الطرق الجيدة للاستثمار في العقارات - مثل *سندات الرهن العقاري* (صناديق الاستثمار العقاري؛ المعروفة اختصارًا بـ REIT)، ومساكن رعاية المسنين، وإيرادات الثروة العقارية، وهكذا؛ لذا، لا أحد يمكنه نصحك بأن تتخلى عن الاستثمار في العقارات إذا كنت تود ذلك! ولكن وفقًا للتجارب الحياتية ربما يكون من الأفضل أن تضع كل هذه الاستثمارات في الوعاء الآخر الذي سنتطرق إلى الحديث عنه؛ ألا هو: وعاء المخاطرة/ والنمو.

أما الآن، ما الأصول الأخرى التي ربما تندرج في وعاء الأمان؟

٥. **معاشك.** هل تمتلك حسابًا لمعاشك؟ يعتبر هذا الوعاء بمثابة المكان المناسب للحفاظ على أموال معاشك إذا كنت من القلة المحظوظين بامتلاك واحد. هل تتذكر مثال د. "إليسيا مانيل"، رئيس مركز أبحاث التقاعد بكلية بوسطن؟ لقد قامت بتصفية معاشها وحصلت على معاش مبكر، ظنًّا منها أنها تستطيع الاستثمار به والحصول على عائد أعلى مما كانت تحصل عليه من الجهة السابقة المتمثلة في بنك الاحتياطي الفيدرالي. لقد تلقت درسًا قاسيًا فحواه أنه لا يجب عليك المجازفة بخطة دخلك لمدى الحياة، وهي الآن تشارك الجميع قصتها لتحذرهم.

٦. **المعاشات السنوية.** إذا كنت شابًّا وسمعت هاتين الكلمتين، فربما تظن أنها بلا قيمة بالنسبة لك. في الماضي، كان المتقاعدون يحصلون على الكثير من المال من خلال المعاشات السنوية، ولكن كان عليك الوصول لسن معينة لتستفيد من تلك الأدوات الاستثمارية. ولكن كما ستدرك في الفصل (٥-٣)، فهناك بعض الأدوات الجديدة التي يمكنك الاستفادة منها. **تذكر أن تلك الاستثمارات هي منتجات تأمين يمكن أن تمنحك دخلًا مضمونًا مدى الحياة. إنها مثل المعاشات الخاصة إذا تمت بشكل صحيح.** وكما شرحنا من قبل، فإن معظم المعاشات السنوية أو الدفعات المالية السنوية تعتبر استثمارات تنطوي على مخاطر برسوم عالية وشروط جزائية قاسية. يجب أن تتضمن معظم المعاشات

السنوية المتغيرة المزيد من التحذيرات التي تفوق تلك الموجودة بإعلانات أي منتج آخر ضار! بإمكانك أن تجد القليل من المعاشات السنوية المختارة – والتي ستتعرف عليها في الجزء الخامس – التي تتميز بكونها آمنة وبأسعار في متناول الجميع لدرجة أن بعض الخبراء يعتبرونها الأكثر ميزة بين برامج الدخل الخاصة بالمعاشات. كيف يمكن ذلك؟ إنها تستطيع منحك العائدات التي تتمتع بها من خلال وعاء المخاطرة/والنمو بنفس مقدار الأمان الذي تحصل عليه من وعاء الأمان. فيمكنك الحصول على دخل مضمون مستمر لمدى الحياة لا تنخفض قيمته أبدًا!

٧. **على الأقل بوليصة واحدة للتأمين على الحياة يتم تضمينها في وعاء الأمان الخاص بك بحيث لا يتم العبث بها.** لماذا؟ هل لديك عائلة؟ تتمثل ضرورة الحصول على بوليصة للتأمين على الحياة في أنه إذا وافتك المنية ولديك هذه البوليصة، فستكون عائلتك في مأمن؛ فالتأمين على الحياة أصبح يشكل حماية كافية لمعظم الأشخاص. وعلى الرغم من ذلك، فثمة نوع آخر من بوليصة التأمين على الحياة، سيتم التطرق إليه في الجزء الخامس، سيوفر لك دخلًا مدى الحياة، بدون ضرائب، حتى وأنت لا تزال على قيد الحياة! وإذا تم تخصيص هذه البوليصة بشكل صحيح، فستوفر لك قدرًا كبيرًا من الكفاءة الضريبية. الجدير بالذكر أن أكبر الشركات وأكثر الأشخاص ثراءً يستخدمون تلك الطريقة المعتمدة الخاصة بمصلحة الضرائب الأمريكية لمدة عقود. تأكد من إطلاعك على الفصل (٥-٥) لمزيد من التفاصيل حول كيفية استخدام تلك الأداة لأنها ربما تختصر الوقت الذي ستستغرقه لتحقيق أهدافك المالية بنسبة من ٢٥٪ إلى ٥٠٪ اعتمادًا على شريحتك الضريبية.

٨. **سندات بمعدلات فائدة متصاعدة.** تعتبر تلك السندات بمثابة "أدوات وقائية" للمستثمرين. وهي تشبه شهادات الإيداع المرتبطة بالسوق، ولكنها غير مغطاة بواسطة المؤسسة الفيدرالية للتأمين على الودائع. لكن كيف تعمل هذه السندات؟ يتم من خلال هذه السندات إقراض مال للبنك – عادةً ما يكون إحدى البنوك الكبرى – ليتعهد البنك بأنه سيعيد المال لك بعد فترة زمنية محددة، بالإضافة إلى نسبة الأرباح المتراكمة في مؤشر محدد أيًا ما كانت (ولنفترض أن هذا المؤشر هو مؤشر "ستاندرد آند بورز" – مع اقتطاع نسبة الأرباح – أو

البضائع أو الذهب أو صناديق الاستثمار العقاري أو مزيج منها). على سبيل المثال، في وقت صياغة ذلك الكتاب، كانت شركة جيه. بي. مورجان تمتلك سندات بمعدلات فائدة متصاعدة مدتها سبع سنوات بحماية ١٠٠٪ من الهبوط، بمعنى أنك لن تخسر استثمارك الأصلي أبدًا، إضافةً إلى أنه يمنحك ٩٠٪ من الربح المتصاعد لمؤشر "ستاندرد آند بورز". لا تتعجب، فكما علمت في الفصل (٢-٨)، غالبًا ما يستخدم الأشخاص الأثرياء تلك الأداة للاستثمار. يمكن للنوع الصحيح من السندات ذات معدلات الفائدة المتصاعدة أن يكون طريقة جيدة للمشاركة في ارتفاع السوق دون القلق حيال هبوطه - خاصةً بمرحلة من عمرك لن تستطيع بها تحمل تلك المخاطرة.

عندما جلست مع "ماري كالاهان إيردوس"، الرئيس التنفيذي لشركة جي. بي. مورجان- وكانت مسئولة عن ٢,٥ تريليون دولار تحت إدارتها - قالت لي إنه يمكن للسندات ذات معدلات الفائدة المتصاعدة أن تكون اختيارات استثمارية جيدة، خاصةً لأولئك الأشخاص الذين أصبحوا يخافون من أن يضعوا أموالهم بأي شيء بعد الكساد والانهيار الاقتصادي الذي اجتاح العالم في عام ٢٠٠٨، وتلك السندات ليست وسيلة للتحايل. واستطردت قائلة: "سينظر الناس إلى سندات معدلات الفائدة المتصاعدة عدة مرات ويعبرون عن دهشتهم بعدم واقعيتها". وأردفت قائلة: "لكنك بحاجة لفهم هذا النوع من السندات من بدايته وحتى نهايته. لا توجد هناك وسائل ولا أدوات للتحايل؛ إنها فقط تتكيف تبعًا لوضع السوق ... وكلما زاد عدم احتياجك للسيولة النقدية، قدم لك السوق المزيد من الأموال. إذا كنت تعتزم التخلي عن أموالك لمدة سبع سنوات، فسيكون بإمكانك الحصول على المزيد من الأموال لاحقًا".

لذا، هل تندرج سندات معدلات الفائدة المتصاعدة ضمن وعاء الأمان الخاص بك؟ تعد تلك السندات آمنة بنفس قدر أمان السندات التي يصدرها البنك. أوضحت "إيردوس" أن شركة مورجان هي أكبر بنك بالعالم. سيوصي بعض الخبراء بالتعامل مع بنك "رويال بنك" بكندا أو بنوك أخرى هناك حيث إنها تصنف ضمن أفضل البنوك وأكثرها أمانًا حول العالم. (تجدر الإشارة هنا إلى أن الولايات المتحدة قد شهدت انهيار أكثر من ٩٤٠٠ بنك خلال الكساد الكبير وتقريبًا ٥٠٠ آخرين خلال آخر كساد حدث، في حين *لم يهبط أي بنك في كندا!*) لذا، كالعادة، عليك موازنة المنافع بالمخاطر واتخاذ قرارك الشخصي.

أيضًا احترس من الرسوم والعقود المركبة. وكما ذكرنا في الفصل (٢-٨) فإن سنـدات معدلات الفائدة المتصاعدة من الممكـن أن تنطوي على بعض العيوب بالضبـط مثل صناديـق الاستثمار، إذا كانت مقترنة برسـوم مرتفعة. إذا كانت الجهـة المصدرة لهذه السندات جهة قوية ماليًّا، فإنك لن تخسر أموالك. ولكن إذا لـم يكن الوقـت مناسبًا، فإنك لن تستطيع الحصول علـى أي أموال في تلك الفتـرة؛ لذا تعد هذه السندات أكثر من مجرد إستراتيجية حماية. ومن الأفضل أن تتحدث مع مستشارك المالي بشأن هذا الاستثمار قبل الخوض به.

الوقت في صالحك

يـا للعجب! لقد كان العرض السابـق ثريًّا. ولكن تذكر، إذا كان رأسك يتخبط بين كل تلك الاختيارات المتاحة، فاعلم أنك لست وحدك. ويمكنك الحصول على تخصيص الأصول الخاص بك مجانًا (واستعراض كامل لمحفظتك الاستثمارية) على الإنترنت مـن خـلال الموقـع الإلكترونـي www.strongholdfinancial.com أو من خلال مستشارك المالي.

مـن الضروري أن تدرك مفهوم تخصيص الأصـول وأي الاستثمارات هي الأنسب بالنسبـة لك من بين كل تلك الأوعية بحيـث تعكس محفظتك الاستثمارية - مجموعة استثماراتـك - أهدافـك ومستـوى تحملـك للمخاطـرة. بهـذه الطريقـة، ستواصل سيطرتـك علـى الوضع وإمسـاكك بزمـام الأمور! بالطبـع، عند اتخـاذك أي قرار، ستطـرح السؤال التالي علـى نفسك وستفكر فيه بجدية: "إلى أي مدى يمكن أن أقدم على هذا الاستثمار وأتحمل مخاطرته وإلى أي مدى سأكون في مأمن؟" وعند إجابتك عن هذا السؤال، ستنجح دون شك وتستطيع تحقيق أهدافك ولن تخسر أبدًا!

كمـا رأيت بالفعل، يكمن أكبر تحدٍّ لوعاء الأمان الخاص بك حاليًّا في سؤالك: *ما هـو الوعاء الآمن حقًّـا؟* نعلم أن العالم في تغير مستمـر، وأن أكثر المدخرين حرصًا مجبـرون علـى المخاطـرة ومجابهة استثمـارات خطـرة بمعدلات فائـدة منخفضة بجنـون. إنـه لأمر مغرٍ وجـاذب بشكل كبير أن تسعـى دومًا للحصول علـى العائدات الأكبـر، خاصةً عندما تشهد الأسواق الماليـة والبورصة قفزات كبيرة في تعاملاتها. ربما تبدأ في التفكير بيأس وتعتقد أنك لن تصل أبدًا إلى نقطة الانطلاق الصحيحة. ولكـن، اعلم أنك يمكنـك الوصول إلى ما تطمـح إليه بسهولة إذا مـا تمتعت بالنفس الطويـل وتحليت بالصبـر لمواصلة تعاملاتك واستثماراتـك (وبالأخص عندما تجد

استثمارات تضمن لك عائدات بدون المخاطرة بأصل مبلغ رأس المال - وهو ما ستتعلمه قريبًا).

دائمًا ما يكون الوقت في صالحك عندما يتعلق الأمر بسعيك وراء تنمية ثروتك، وبالتأكيد فإن الوقت هو أهم أصل ضمن أصول وعاء الأمان الخاص بك - حتى إن بدأت متأخرًا. في النهاية، سيعيش الكثير والكثير منا ليبلغ الثمانينات أو التسعينات من عمره، وستنمو دون شك معنا استثماراتنا كلما تقدم بنا العمر. أيًا كان الجيل الذي تنتمي له - حتى إن كنت منتميًا لجيل الألفية الجديدة - فلا تقلق لأنك لا تزال في البداية؛ حيث بإمكانك أن تبدأ بأي مبلغ ضئيل لتترك أموالك تتراكم وتنمو كيفما تريد بمنتهى السهولة.

ما يحدث لأموالك بوعاء الأمان يذكرني بخدعة كان يقوم بها لاعب قديم بملعب الجولف سعيًا وراء تحصيل الأموال، فقد كان هذا اللاعب يلعب بنظام "المراهنة" بهدف الفوز وتحصيل المال؛ فكان يستقطب خصمه قائلًا له: "أتلعب الجولف؟ لقد بدأت للتو وأنا لست جيدًا به. أتود أن تلعب على عشرة سنتات للحفرة الواحدة؟". فيجيب الشخص الآخر: "بالتأكيد، وهذا عظيم!" وفي طريقهما للحفرة الأولى يقول اللاعب: "أتعلم، عشرة سنتات فقط ستكون لا شيئًا، لنجعل الأمر أكثر متعة، ما رأيك بأن نضاعف القيمة لكل حفرة؟" الحفرة الأولى بقيمة ١٠ سنتات والحفرة الثانية بقيمة ٢٠ سنتًا والحفرة الثالثة بقيمة ٤٠ سنتًا، ثم وصلوا للحفرة الخامسة حيث بلغت قيمتها ١,٦٠ دولار، والسادسة بقيمة ٣,٢٠ دولار، وكانوا ما زالوا بثلث الطريق قبل الوصول للحفرة رقم ١٨. بمرور الوقت وصلوا للحفرة ١٨، كم تبلغ قيمة المراهنة التي يلعبون بها؟ ماذا عن ١٣١٠٧ دولارات! إنها قيمة عالية للمراهنة في الجولف، حتى بالنسبة لـ "دونالد ترامب". وهذا هو سحر التراكم بالفعل.

هذا ما يحدث أيضًا عندما تستثمر في وعاء الأمان الخاص بك على المدى البعيد؛ فأنت تعيد استثمار الفائدة التي حصلت عليها. ولمدة طويلة سيبدو الأمر كأنه لا يتقدم على الإطلاق، ولكنك مع وصولك للحفرة ١٣ ثم ١٤ ثم ١٦، تحدث الطفرة الكبيرة. ألق نظرة على الرسم البياني بالصفحة التالية، هذا هو التقدم المطرد الذي سيجدي نفعًا معك.

بالطبع، يعد الصبر هنا بمثابة تحدٍّ لهذا الجيل! فنحن ننجذب دومًا - وفقًا لثقافة مجتمعنا - نحو العائدات السريعة؛ لذا يعتبر انتظار الأصول في وعاء الأمان لتنمو وتزدهر هو بمثابة انتظار لنمو العشب في الأرض. ولهذا السبب فإن وضع الكثير

من أموالنا في الوعاء التالي، ألا وهو وعاء المخاطرة/ النمو يعد أمرًا مغريًا لنا. ولكن ليس بالضرورة أن يكون نمو كل ما في وعاء الأمان بطيئًا جدًّا. فإذا كنت تتعامل مع مستشار مالي موهوب وعلى دراية كبيرة بالمجال، فإنه سيعلمك كيف تأخذ بعضًا من تلك الأدوات لتدر منها عائدًا معقولًا أكثر، أو حتى عائدًا كبيرًا إذا وجدت البيئة الصحيحة.

لعبة الجولف

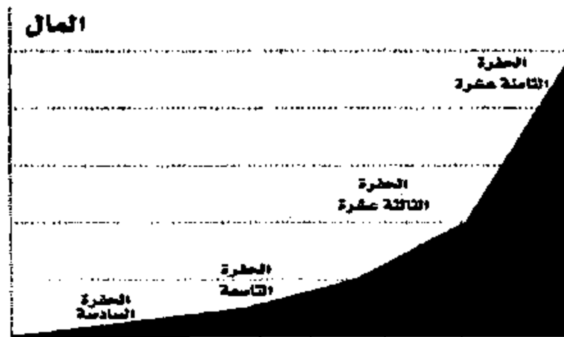
مقدار ما سيتم اللعب عليه

٠,١٠
دولار للحفرة

الحفرة الثامنة عشرة:

١٣١٠٧,٢٠
دولار

الحفرة	بالدولار
الأولى	٠,١٠
الثانية	٠,٢٠
الثالثة	٠,٤٠
الرابعة	٠,٨٠
الخامسة	١,٦٠
السادسة	٣,٢٠
السابعة	٦,٤٠
الثامنة	١٢,٨٠
التاسعة	٢٥,٦٠
العاشرة	٥١,٢٠
الحادية عشرة	١٠٢,٤٠
الثانية عشرة	٢٠٤,٨٠
الثالثة عشرة	٤٠٩,٦٠
الرابعة عشرة	٨١٩,٢٠
الخامسة عشرة	١٦٣٨,٤٠
السادسة عشرة	٣٢٧٦,٨٠
السابعة عشرة	٦٥٥٣,٦٠



مثال واحد فقط مما أوضحه لي مستشاري المالي في شركة سترونجهولد ـ وهو أحد الأصول التي لا يضعها معظم الناس عادةً في وعاء الأمان الخاص بهم؛ ألا وهو القرض العقاري!

بدأ الأمر من خلال شخص يبني منزلًا في منطقة إنديان ويلز في كاليفورنيا، واصطدم ببعض المشكلات المالية وكان عليه بيعه لمجموعة من المستثمرين. من منا لم يسمع عن منطقة إنديان ويلز؟ إنها مثل منطقة بيفرلي هيلز في بالم سبرنجز، والتي تعد واحدة من البيئات ذات الدخل العالي ومستوى المعيشة المرتفع للفرد بالولايات المتحدة. تتسم هذه المنطقة بالجمال والمناخ الطيب؛ فهي محاطة

بملاعب الجولف والمنتجعات - إنها تمثل مكانًا مذهلًا لتمتلك به منزلًا لك أو منزلًا لقضاء العطلة. لقد اشترت الشركة الاستثمارية - التي اشترت المنزل من ذلك الشخص - عشرات الممتلكات الموجودة؛ لذا فهي بحاجة إلى النقود ولكنها لن تحتاج إليها لمدة طويلة لأنها تصلح المنازل وتؤجرها سريعًا. لتحافظ على تدفق المال، فإن الشركة بحاجة إلى مستثمرين ليمنحوها قروضًا قصيرة الأجل في مقابل تسجيل تلك الممتلكات لهم بسندات الرهن الائتماني.

من منا لم يسمع عن سندات الرهن الائتماني؟ إذا كنت تمتلك منزلًا، وعليك رهن، فهذا يعني أن هناك هيئة مالية ما أقرضتك المال لتشتري منزلك، وتعطيها أنت سندك بإعادة الدفع بمعدل عائد محدد، لكن، إذا لم توفِ بكلمتك وفشلت في الاستمرار في الدفع أو السداد، فإن الجهة التي تمتلك الرهن، أو *سندات الرهن الائتماني*، لديها حق إجبارك على البيع - وتستمر في تحصيل الفائدة لحين ينهي مالك جديد الأمر. كمستثمر، فإني أبحث عن طرق لأحصل على أعلى عائدات في بيئة آمنة - ويعتبر سند الرهن الائتماني المؤسس بشكل جيد سندًا ممتازًا لذلك الغرض.

اكتشفت أنا ومستشاري أن شركة الاستثمار العقاري كانت تعرض سند الرهن الائتماني على منزل إنديان ويلز بضمان قرض يبلغ ١ مليون دولار، والذي سيدفع ١٠٪ فائدة للسنة الواحدة. يمكن لمستثمر واحد أن يتحمل ذلك كله أو يمكن أن يتحمله ٢٥ مستثمرًا، كل واحد يسهم بحوالي ٤٠٠٠٠ دولار. في النهاية، قررت الاستثمار في المليون دولار وحدي. ربما تقول: "يا لها من صفقة عظيمة! فأنت تحصل على ربح بقيمة مائة ألف دولار مقابل تعطيل حركة سير أموالك لمدة سنة واحدة، ولكن ما المخاطرة التي قد تواجهها؟"، هذا بالضبط سبب أننا أجرينا الكثير من البحث. فالمنزل يستحق ٢ مليوني دولار بحالته الحالية، وهذا ما تم التوصل إليه بعد عمل تقييمين قويين؛ لذا، إذا أقرضت مليون دولار، فإن نسبة قيمة القرض ستبلغ ٥٠٪، أليس كذلك؟ حتى إذا عجزت الشركة عن الدفع، فإن مبلغ المليون دولار الذي يخصني في مأمن لأن قيمة العقار تبلغ ٢ مليوني دولار.

إنها صفقة عظيمة إلى حد كبير، ولكني أيضًا اشتريت سندات رهن ائتماني لمنازل صغيرة. لنفترض أني وجدت منزلًا مؤسسًا في منطقة ميدويست ويستحق ٨٠٠٠٠ دولار. إذا استطعت الحصول على رهن بقيمة ٤٠٠٠٠ دولار، بقيمة قرض ٥٠٪، فربما أقدم على ذلك القرض. لقد كانت صفقة إنديان ويلز مشابهةً لذلك

الأمـر ولكن علـى نطاق كبير؛ لذا قررت إتمام تلك الصفقة ووضع ذلك الاستثمار في وعاء الأمان الخاص بي.

حسنًا، أستطيع بالفعل سماعك تقول: "انتظر لحظة يا "توني"! ماذا لو هبط سعر السوق؟ ألن يكون ذلك الاستثمار مندرجًا بوعاء المخاطرة/ والنمو الخاص بك؟".

إنـه لسؤال عظيم؛ لأننا مررنا للتـوّ بواحدة من أسوأ حـالات الكساد والانهيارات بالأسـواق العقاريـة فـي التاريـخ! ظاهريا، يبـدو أنه مـن الأفضل لـك أن تضع ذلك الاستثمـار في وعاء المخاطرة. لكن إليـك سبب اعتقادي أن ذلك استثمار آمن: ففي عـام ٢٠٠٨، عندمـا هبطـت أسعار سوق العقـارات، وانقلب العالـم رأسًا على عقب، هبطـت أسعار المنـازل في الولايات المتحدة بنسبة مـن ٣٪ إلى ٤٠٪ كحد أقصى. كان هنـاك بعض الاستثنـاءات، مثـل العقارات الكائنة ببعضـ المناطق بولايات لاس فيجاس وفونيكس وميامي؛ حيث هبطـت الأسعار لأقل مـن ٥٠٪، ولكن شهدت تلك الأماكـن جميعًا ازديـادًا هائلًا في الأسعار قبل تفاقم الأزمـة. لم تمر منطقة إنديان ويلـز بهـذا الجانب السيئ من الأزمـة - وفي الوقت الذي هبطت فيـه الأسعار بنسبة ٣١٪ مـن عـام ٢٠٠٨ إلـى ٢٠١٠ (أقل بكثير مـن ٥٠٪ من سعر السـوق)، بلغت أكبر خسارة في السنة فقط ١٣,٦٪ (من عام ٢٠٠٨ حتى ٢٠٠٩). تذكر أننا لم نُقرض إلا لمـدة سنة واحـدة فقط؛ لذا، إذا لم تتأثر العقارات السكنيـة في منطقة إنديان ويلز بأزمة ٢٠٠٨، فمن المرجح أن هذا لن يحدث هذا العام.

لذا قـررت المضي قدمًا في وضـع ذلك الاستثمار بوعاء الأمـان الخاص بي. إنه المـكان الذي يجب أن تكون حذرًا به. ولكن يجـب ألا يكون مملًّا تمامًا. وأحيانًا تكون العائـدات جذابـة جدًّا (من ٨٪ إلى ١٠٪ في حين يستقـر العديد من الأشخاص عند نسبـة العائدات التي تصـل من ١٪ إلى ٤٪ في وعاء الأمـان) إذا أديت ما عليك على أكمل وجه!

أرى أن "إيسوب" كان يكتب للسوق ذات المعدلات البطيئة.

فالأرانب ليس لديها وقت للقراءة.

- أنيتا بروكنر

يتأتى الملل من رتابة العقل.

- أغنية THE STRUGGLE WITHIN، فريق ميتاليكا

الآن، مــاذا لــو عرضت علي الشركــة نفسها عائدات بنسبــة ١٢٪ للاستثمار في ذلك العقــار الــذي تبلغ قيمتــه ٢ مليوني دولار - ولكــن مقابل هذا العائــد الأفضل تريدني الشركــة أن أقرضها مليوني ونصف المليون دولار بدلًا من مليون واحد؟ هذا سيجعل نسبــة قيمة القرض تبلغ ٧٥٪ - من الواضح أننــي سأحصل على عائد أكبر بالخوض في مخاطرة أكبر. وهذا يعني أن السوق إذا هبطت بنسبة ٢٥٪ أو أكثر، فإنني سأخسر بعضًــا من استثماراتــي، ليس على الأرجح ولكنه أمر محتمل؛ لذا، إذا كنت قادرًا على خوضٍ مجازفة أعلى للحصول على عائدات أكبر، فربمــا سيستحق الأمر من جانبي التفكيــر والدراســة. ولكننــي لن أضع هذا الاستثمار في وعــاء الأمان؛ فهذا الاستثمار يمكــن وضعه في الوعــاء الآخر الذي ستتعرف عليه فيما يلــي: وهو ذلك الوعاء الذي يجــب أن تحتاط بصدده كثيرًا؛ لأنك إذا تعاملت معه بطريقة خاطئة، فإني لا أضمن لــك العواقــب الوخيمــة لذلك! ولكــن إذا تعاملت معــه بفاعلية، فستتمكــن من تنمية استثماراتك وثروتك، وستسرع من خطاك نحو الحرية المالية.

مــن الآن فصاعــدًا تستطيع أن تدرك لمــاذا يعتبر تخصيص الأصــول فنًّا وليس علمًا. فكرة الأمان هي فكرة شخصية تمامًا؛ حيث يعتقد بعض الناس أنه لا شيء آمن على الإطلاق! في حين يستطيع آخرون تقبل نسبة مخاطرة ضئيلة جدًّا مع الاستمرار في الشعور بالأمان؛ لذا عليك النظر لكل استثمار على حدة.

يأتي الإيراد الحقيقي لتخصيص الأصول عندما تحدد المزيج الصحيح من قيمة أموالــك الــذي ستحتفظ به في أمان وقيمــة الأموال التي ستخاطــر بها لتحصل على عائــدات أكبر ولتنميها علــى نحو أسرع. الاستثمار يعني الحيــاة أو الموت، النجاح أو الفشل؛ لذا ما النسبة التي تعتقد أنه ينبغي عليك وضعها في وعاء الأمان الخاص بك - فــي استثمارات آمنة؟ الثلث؟ أم النصف؟ أم الثلثان؟ يمكن أن ينتج عن الفشل في وضع نسبة كبيرة من أموالك التي حصلت عليها بشق الأنفس في الاستثمارات الآمنة وقوع كارثة مالية. في المقابل، وضع الكثير من المال في هذا الوعاء سيبطئ من نمو استثماراتــك كثيرًا. كيف نصل للتوازن المضبوط؟ هذا ما نعمل من أجل الوصول له، والآن بعدمــا أنهينا الحديث عن الأمــان، إنه وقت الجد *فعلا*. إنه وقت اللعب من أجل الربح.

ثمــة ملاحظة سريعة مفادها أنه ربما تكون السندات من الاستثمارات المهمة في وعــاء الأمان الخاص بك؛ ما يدفعني لمنحك موجــزًا عنها قد يستحق أن تلقي نظرة عليــه. إذا لم يكن هذا هو الوقت المناسب لك، فتذكر أنه موجود هنا وتخطه للفصل

التالي؛ احتفظ بقوتك الدافعة! نحن في طريقنا نحو مخاطر أكبر واحتمالات لعائدات أكبر.

كلمات قليلة حول السندات

السادة المحترمون يفضلون السندات.

ـ "أندرو ميلون"، مؤسس بنك نيويورك ميلون ،

منذ زمن ليس ببعيد، كانت السندات تعد أكثر أشكال الاستثمارات أمانًا وأكثرها ثقة. كانت السندات ذات نصيب كبير في المحافظ الاستثمارية للأشخاص الأكثر ثراءً وحجر الأساس لوعاء الأمان/ وراحة البال للمستثمرين المتوسطين. بيد أن السندات اكتسبت سمعة سيئة في السنوات الأخيرة وذلك لسبب وجيه؛ لقد استمرت حكومة الولايات المتحدة في إبقاء أسعار الفائدة منخفضة بجنون، وبوجود شركات ومدن وحتى دول تصدر سندات عرضة للكثير من التقلبات ـ بل والإفلاس ـ لم تبد تلك السندات صفقة جيدة للكثيرين بعد ذلك.

ولكن ما زال هناك الكثير من الخبراء الذين يعتقدون أن السندات جزء مهم من مزيج استثماراتك. (في الواقع، إنها أساس المحفظة الاستثمارية المثيرة التي يمكنها العمل في كل البيئات الاقتصادية، والتي ستتعلمها في الفصل ٥-١)؛ لذا دعنا نلقِ نظرة على أنواع السندات الأساسية هنا لنرى النقاط التي تميزها ـ والنقاط التي ينبغي علينا توخي الحذر بشأنها.

- **سندات الخزانة الأمريكية.** يشعر العديد من خبراء الاستثمار، بمن فيهم "ديفيد سوينسن" الخبير العبقري المسئول عن تخصيص الأصول بجامعة "ييل"، بأن أكثر أنواع السندات أمانًا هي تلك السندات القديمة التي تصدرها خزانة الولايات المتحدة الأمريكية؛ لأنها مدعومة بضمان وثقة الحكومة. قال لي "ديفيد": "توجد سندات الخزانة في الواقع لتكون ركيزة المحفظة الاستثمارية"، ولكن نظرًا لأن هذه السندات آمنة بشكل كبير، فإن عائداتها أقل. أما السندات الأقل أمنًا فيمكن أن تتقلب أسعارها وفقًا للأحداث الخارجية ـ وبالأخص حجم التضخم أو الكساد في اللحظة الحالية؛ لذا، ما تعتقد أنه استثمار آمن، من الممكن أن يكبدك الكثير من الخسائر!

تأتـي سندات الخزانة في شكل أربعة أنـواع مختلفة (ولها أسماء مختلفة تتحدد على أساس مدة استمرارها حتى تاريخ الاستحقاق).

١. **أذون الخزانـة:** هي سندات تعتبر دينًا علـى الحكومة يكون تاريخ استحقاقها في مدة أقل من ١٢ شهرًا. تعتبر تلك السندات أساس معظم الاستثمارات في صناديق المؤشرات قصيرة الأجل وصناديق السوق النقدية.

٢. **سنـدات الخزانـة متوسطـة الأجل:** يتراوح تاريـخ استحقاقها من سنة لعشر سنوات، وتوفر نسبة فائـدة ثابتة (تعرف بـ "كوبون الفائدة"). يتم الحصـول على دفعات الفائدة من تلك السندات كل ستة أشهر.

٣. **سنـدات الخزانـة طويلة الأجل:** مثل سنـدات الخزانة متوسطة الأجل، ولكن تتراوح مدة استحقاقها من ١٠ إلى ٣٠ سنة.

٤. **سندات الخزانة المحمية ضد التضخم:** تم طرحها لأول مرة في عام ١٩٩٧، وهي توفر لك الحماية من التضخم. عندما تشتري سندات الخزانة المحمية ضـد التضخم، فإن الأصـل (أو "القيمة الاسمية") لسنداتـك ترتفع وتهبط عندمـا يتغير مؤشر أسعـار الاستهلاك في التضخم - وكذلـك تتغير دفعات الفائـدة نصف السنوية الخاصة بك؛ لذا، إذا اشتريت سندات خزانة محمية ضد التضخم بقيمة ١٠٠٠٠ دولار، بفائدة تبلغ ١,٥٪، ولم يتغير مؤشر أسعار الاستهـلاك خلال ستة أشهـر، ستظل "القيمة الاسميـة" لسنداتك كما هي، وستحصـل علـى ١٥٠ دولارًا قيمـة دفعـة الفائـدة، ولكن - وهنـا تكمن ميزة سنـدات الخزانة المحمية ضد التضخم! - إذا أصبحـت تكلفة المعيشة أكثر مـن ٢٪، فـإن السند الخاص بـك سيستحـق الآن ١٠٢٠٠ دولار، وتكون دفعة الفائـدة النصف سنوية الخاصة بـك ١٥٣ دولارًا. إذا كنت تمتلك العديد من تلـك السندات، وكان هناك الكثير من التضخـم، فإن تلك الأموال يمكنها أن تؤتي ثمارها المتوقعة! وفيما يلي جدول يوضح لك أداءها:

الرسم البياني لسندات الخزانة المحمية ضد التضخم لـ "ريموند جميس"

العام	القسيمة	سعر التعادل	فترة التضخم	التغير في رأس المال	القيمة الرئيسية المضبوطة	سعر الفائدة
١	٪١,٥	١٠٠٠دولار	تضخمية	+٢٪	١٠٢٠ دولارًا	١٥,٣٠دولار
٢	٪١,٥	١٠٢٠ دولارًا	انكماشية	-١٪	١٠١٠ دولارات	١٥,١٥دولار
٣	٪١,٥	١٠١٠دولارات	تضخمية	+٣٪	١٠٤٠ دولارًا	١٥,٦٠دولار
٤	٪١,٥	١٠٤٠ دولارًا	تضخمية	+٢٪	١٠٦٠ دولارًا	١٥,٩٠دولار
٥	٪١,٥	١٠٦٠ دولارًا	تضخمية	+١٪	١٠٧٠ دولارًا	١٦,٠٥دولار

لاحظ أنه يمكن لقيمة السند أن تعدَّل بالهبوط أيضًا؛ لذا، إذا مررنا بركود أو كساد اقتصادي آخر، فمن المحتمل أن تخسر بعضًا من أصولك إذا أردت التصفية والحصول على قيمة سندك في الحال.

في الأساس، إذا اشتريت سندات الخزانة المحمية ضد التضخم، فإنك تتحدى أننا بصدد فترة من التضخم. هل يبدو ذلك أمرًا ممكنًا؟ إذا لم تكن متأكدًا (وفي الحقيقة لا أحد يمكنه أن يكون على يقين بذلك)، فربما تود أن تفعل ما يوصي به "ديفيد سوينسن" في محفظته الاستثمارية المثالية: حيث إن سعر سندات الخزانة المحمية ضد التضخم يرتفع بارتفاع معدلات الفائدة (والذي يحدث عادةً في أوقات التضخم)، عليك بموازنتها بقيمة مساوية مكونة من سندات الخزانة التقليدية والتي *تهبط* أسعارها بارتفاع معدلات الفائدة. بهذه الطريقة تكون محميًّا في أية حالة!

بالطبع، لا تعد حكومة الولايات المتحدة هي الدولة الوحيدة التي تصدر سندات لتدفع تكاليف عملياتها. في الفترات السابقة التي شهدت تحسنًا منذ سنوات قليلة، كانت السندات المدعومة بالضمان والثقة الكاملة من قبل أية دولة ذات سيادة تعتبر رهانًا آمنًا إلى حد كبير. وحاليًّا مع وجود دول مثل اليونان وإسبانيا ودول أخرى تشهد تقلبات شديدة كالعادة - أو مثل الأرجنتين التي كادت تسقط إلى الهاوية - أصبحت سندات الحكومات الأجنبية صفقة أكثر خطورة. تعتبر السندات الأجنبية أيضًا أكثر عرضة للتقلبات الخطيرة في أوقات التضخم.

الرسم البياني لسندات الخزانة المحمية ضد التضخم لـ "ريموند جميس"

العام	التسمية	سعر التعادل	فترة التضخم	التغير في رأس المال	القيمة الرئيسية المضبوطة	سعر الفائدة
١	١,٥٪	١٠٠٠دولار	تضخمية	+٢٪	١٠٢٠ دولارًا	١٥,٣٠دولار
٢	١,٥٪	١٠٢٠ دولارًا	انكماشية	-١٪	١٠١٠ دولارات	١٥,١٥دولار
٣	١,٥٪	١٠١٠دولارات	تضخمية	+٣٪	١٠٤٠ دولارًا	١٥,٦٠دولار
[redacted]						
٥	١,٥٪	١٠٦٠ دولارًا	تضخمية	+١٪	١٠٧٠ دولارًا	١٦,٠٥دولار

لاحظ أنه يمكن لقيمة السند أن تعدَّل بالهبوط أيضًا؛ لذا، إذا مررنا بركود أو كساد اقتصادي آخر، فمن المحتمل أن تخسر بعضًا من أصولك إذا أردت التصفية والحصول على قيمة سندك في الحال.

في الأساس، إذا اشتريت سندات الخزانة المحمية ضد التضخم، فإنك تتحدى أننا بصدد فترة من التضخم. هل يبدو ذلك أمرًا ممكنًا؟ إذا لم تكن متأكدًا (وفي الحقيقة لا أحد يمكنه أن يكون على يقين بذلك)، فربما تود أن تفعل ما يوصي به "ديفيد سوينسن" في محفظته الاستثمارية المثالية: حيث إن سعر سندات الخزانة المحمية ضد التضخم يرتفع بارتفاع معدلات الفائدة (والذي يحدث عادةً في أوقات التضخم)، عليك بموازنتها بقيمة مساوية مكونة من سندات الخزانة التقليدية والتي *تهبط* أسعارها بارتفاع معدلات الفائدة. بهذه الطريقة تكون محميًا في أية حالة!

بالطبع، لا تعد حكومة الولايات المتحدة هي الدولة الوحيدة التي تصدر سندات لتدفع تكاليف عملياتها. في الفترات السابقة التي شهدت تحسنًا منذ سنوات قليلة، كانت السندات المدعومة بالضمان والثقة الكاملة من قبل أية دولة ذات سيادة تعتبر رهانًا آمنًا إلى حد كبير. وحاليًا مع وجود دول مثل اليونان وإسبانيا ودول أخرى تشهد تقلبات شديدة كالعادة - أو مثل الأرجنتين التي كادت تسقط إلى الهاوية - أصبحت سندات الحكومات الأجنبية صفقة أكثر خطورة. تعتبر السندات الأجنبية أيضًا أكثر عرضة للتقلبات الخطيرة في أوقات التضخم.

وإذا اشتريت سندات بعملة غير مستقرة، فربما تواجه العديد من المشكلات لتعيدها إلى الدولار. ومن ثم، ينصح معظم الخبراء بترك تلك الاستثمارات للتجار المحنكين وصناديق التحوط.

ولكن ماذا عن السندات الأخرى التي يمكنها إدرار عائد أفضل من سندات الخزانة القديمة العادية؟ بعض الأنواع المدونة أدناه تعتبر أكثر أمانًا من غيرها. يمكنك إدراك ما الذي يعتقده الآخرون حول احتمالات نجاحهم من خلال نظام تصنيف يرتب السندات وفقًا لمستوى خطورتها على المستثمرين.

هناك العديد من وكالات التصنيف الائتماني المتعارف عليها دوليًّا، مثل موديز وفيتش وستاندرد آند بورز، والتي تستخدم الصيغ الخاصة بها لتقدم التصنيفات الائتمانية لمختلف جهات الإصدار - مثل الطريقة التي يتم من خلالها تحديد فئة اعتمادك عندما تتقدم للحصول على قرض سيارة أو بطاقة فيزا. بالنسبة لمؤشر ستاندرد آند بورز، تتراوح التصنيفات ما بين تصنيف AAA (وهو أعلى مستوى من الثقة؛ يضمن بألا تتخلف الشركة أو الدولة عن سداد مديونياتها)، و BBB (درجة سندات "صالحة للاستثمار") وحتى التصنيف D (وهو يعني أن الجهة المصدرة للسند متخلفة عن الدفع بالفعل). كلما قل التصنيف، زاد معدل الفائدة التي تدفعها الجهة المصدرة لحاملي السندات نظرًا للمخاطرة التي يتحملونها. وبالنسبة للسندات المعاد تسميتها من قبل الخبراء؛ ألا وهي السندات ذات العائد المرتفع، والتي كانت تعرف من قبل باسم السندات منخفضة السعر وذات العائد المرتفع، فهي تحتل تصنيفًا أقل من BBB يجعلها في درجة السندات "الصالحة للاستثمار بمخاطر عالية".

- **سندات الشركات.** تصدر الشركات السندات عندما تود الحصول على المزيد من الأموال لأعمال التوسع أو شراء الشركات أو سداد الأرباح أو تعويض خسارة أو غيرها من الأسباب. هل ينبغي لك شراء سندات الشركات؟ يعتمد الأمر على نسبة المخاطرة الكامنة بهذه السندات. إذا اخترت السند الخاطئ، فيمكنك أن تخسر معظم أو كل ما تملك من مال. حتى إن بعض الشركات الكبرى مثل شركة تي دبليو إيه وشركة كوداك قد أفلست. وبعد سنة من إعلانها إفلاسها، كانت سندات شركة كوداك غير المحمية تباع بقيمة ١ دولار و ١٤ سنتًا، ولكن السندات المُصَدَّرَة من أكثر الشركات العملاقة في

الولايات المتحدة ما زالت آمنة. فشركة أبل (ولها تصنيف +AA) كانت تبيع سندات ذات تصنيفات عالية لتشجيع المشترين - ولكن الفائدة العائدة من وراء تلك السندات كانت أعلى بنسبة ١٪ فقط من سندات الخزانة الأمريكية

المشابهة لها! يقول بعض المستثمرين مثل "ديفيد سوينسن": "لماذا تكبد نفسك عناء التعامل مع سندات الشركات في حين أنه يمكن الحصول على عائد أكبر من خلال شراء أسهم بها؟".

إذا كنت تتطلع إلى عائدات أعلى من وراء السندات، فلديك الكثير من الاختيارات - طالما أن تلك الاستثمارات مندرجة بوعاء المخاطرة/ والنمو الخاص بك وليس وعاء الأمان! فمثلاً لا ينأى الجميع بأنفسهم بعيدًا عما تُسمى بالسندات عالية المخاطرة. عليك إمعان النظر في كل نوع وتحديد ما إذا كان يستحق المخاطرة. في عام ٢٠١٤، عرضت أكبر شركات الخطوط

الجوية الأسترالية، ألا وهي شركة كانتاس، سندات مدتها ثماني سنوات بدرجة صالحة للاستثمار بمخاطر عالية بالدولار الأسترالي بنسبة فائدة ٧,٧٥٪. انخفض معدل التصنيف الائتماني للشركة بسبب الخسائر الأخيرة ومشكلات الديون، هل ستستبعد ذلك الأمر أم ستقدم عليه؟ على مستوى أعلى بكثير، في يناير عام ٢٠١٣ وفي أثناء سيادة حالة من عدم الاستقرار بالاقتصاد، كان هناك أشخاص يشترون أذون الخزانة المصرية لمدة عام "بضمان" (لم يكن هذا الضمان قويًا كما هو متوقع من حكومة غير مستقرة) عائد بنسبة ١٤,٤٪. من فعلوا ذلك كانوا يراهنون بأن حكومة الولايات المتحدة وحكومة المملكة العربية السعودية ستساعدان مصر للبقاء مستقرة وقادرة على سداد ديونها.

هل العائدات تستحق المخاطرة؟ هذا هو القرار الذي عليك أن تتخذه قبل شراء السندات عالية المخاطرة.

بالطبع، العديد منا ليس لديه الوقت ولا الخبرة الكافية لذلك المستوى من البحث. وهنا يأتي دور المستشار المالي الموهوب والذي تكون لديه خبرة بذلك المجال. هناك أيضًا صناديق مؤشرات السندات المحلية والدولية والتي تمنحك عائدات جيدة في حين توزع المخاطرة على العديد من السندات.

• سندات البلدية. عندما تحتاج الدولة أو المدينة أو المحافظة إلى زيادة التمويل لديها لمشروع عام كبير (مثل مشروعات أنظمة الصرف الصحي أو المستشفيات أو وسائل النقل الجماعي)، فإنها تقترض الأموال من خلال إصدار السندات. قديمًا، كانت تلك السندات تعد صفقة مربحة لجميع الأطراف؛ لأن الفائدة التي تُدفع عادةً ما تكون معفية من الضرائب الفيدرالية وربما الدولية أيضًا، لكن ما الذي حدث للمدن والمقاطعات الكائنة في الولايات المتحدة مثل سان بيرناردينو وستوكتون وكاليفورنيا وجيفرسون وألاباما وديترويت وشيكاغو؟ جميعها أفلست أو على وشك الإفلاس، وحاملو سنداتها ربما يعودون بخفي حنين؛ لذا تبدو هذه السندات غير موثوق بها. أيضًا، عندما تهبط معدلات الفائدة، أحيانًا "يعلن" مصدر السند ذلك ويعيد لك قيمة أصل مبلغك قبل موعد الاستحقاق، فتخسر معدل العائد المضمون الذي عقدت آمالًا عليه. **ولكن فور معرفتك بالمخاطر، ستكون أمامك فرص عظيمة بسندات البلدية إذا بحثت عنها كما ينبغي.** كما قد يكون لها مزايا ضريبية لا مثيل لها.

سأقدم لك مثالًا من الممكن أن يكون مفيدًا لك. اشترى صديق لي مؤخرًا سندًا من مدينة نيويورك بعائد ٤٪ معفى من الضرائب - والذي ربما يكون بالنسبة لشخص يخضع لشريحة ضرائب مرتفعة يساوي تقريبًا ٧٪ عائدًا من سند عليه ضريبة! لماذا لم يقلق حيال المخاطر؟ تلك السندات محمية بامتياز عائدات ضريبية مستقبلية؛ لذا، إذا حدثت مشكلة مع مدينة نيويورك، فإن لديها القدرة على فرض الضرائب على تلك السندات ومن ثم إعادة أمواله إليه مرة أخرى! لقد شعر أن هذا السند جيد جدًّا لدرجة أنه وضعه بوعاء الأمان لديه!

الفكرة أن هناك الكثير من سندات البلدية التي يمكن أن تكون ذات قيمة بالنسبة لك - ولكن ينبغي أن تدرس الأمر وتجلس مع مستشار استثماري معتمد أو أي خبير استثماري آخر واسع المعرفة يكون على دراية بسندات البلدية لديه.

هل تود أن تنحي التخمين بعيدًا عن اختيارك لمزيج المحفظة الاستثمارية الصحيح؟ يقترح "جاك بوجل" مؤسس مجموعة شركات فانجارد، شراء **سندات صناديق المؤشرات منخفضة التكاليف والرسوم والتي يتم من خلالها توزيع**

مخاطـرك؛ لأنـك ستمتلك كل جزء من سند السـوق. يمكنك أن ترى كيف يطبق "بوجل" ذلك المفهوم فـي أثناء عمله على تكوين محفظته الاستثمارية في الجزء السادس من هذا الكتاب.

والآن لننتقل للفصل التالـي للتعرف على كيفية مواجهة المزيد من المخاطر، للحصول على أكبر عائد محتمل.

الفصل ٤-٢

اللعب من أجل الفوز: وعاء المخاطرة/النمو

ليس الفائز هو صاحب السيارة الأسرع.
بل إنه الشخص الذي يرفض الخسارة.
- ديل إيرنهاردت الأب

يمثل **وعاء المخاطرة/النمو** المكان الذي يطمح كل فرد في التواجد به. لماذا؟ لما يتسم به من إثارة وجاذبية؛ من الممكن أن تحصل من خلاله على عائد أكبر بكثير - بيد أن المشكلة هنا تكمن في كلمة "من الممكن". **فمن الممكن أن تخسر أيضًا كل شيء ادخرته أو استثمرته؛ لذلك، أيًا كان المبلغ الذي استثمرته في وعاء المخاطرة/النمو الخاص بك، فكن مستعدًا لخسارة جزء منه أو حتى كله إذا لم تتخذ التدابير الوقائية اللازمة.** ولكن كيف نكون على دراية بالأمر؟ بالطبع تتوافر لدينا المعرفة الكافية بالأمر نظرًا لأن كل شيء في الحياة، حتى داخل البورصة والأسواق المالية، يسير في دورات. فتارةً تصعد تلك الدورات وتارةً تهبط. ومن ثم، فإن أي شخص يستثمر في نوع معين من الأصول - سواء أكانت عقارات أم أسهمًا أم سندات أم سلعًا أم غيرها - وكانت أحواله على ما يرام، ويعتقد حينها أن هذه الأصول ستدوم للأبد لأن الموقف *هذه* المرة مختلف، من الضروري أن يتأهب ويستعد لأية صفعة قوية توقظه من هذه الغفلة. عندما قابلت "جاك بوجل" من أجل تأليف هذا الكتاب، كرر لي إحدى عباراته الشهيرة؛ ألا وهي: "دائمًا ما ترتد الأسواق إلى معدلاتها المتوسطة". (وهذا يعني أن ما يرتفع، سيأتي عليه وقت وسيهبط، والعكس صحيح). وأنا متأكد من أن "راي داليو" قد أثار انتباهك عندما قال إنه مهما كان نوع الاستثمار المفضل لديك، ففي مرحلة ما من حياتك يمكنك توقع *انخفاض قيمته*

بنسبة ٥٠٪ إلى ٧٠٪. ففي الوقت الذي توجد فيه احتمالات لا حصر لها لارتفاع قيمة ما بهذا الوعاء، يجب ألا نغفل أبدًا أنك قد تخسر كل شيء استثمرته (أو على الأقل جزءًا كبيرًا منه). لهذا أطلقت عليه مصطلح وعاء المخاطرة/النمو وليس وعاء النمو/المخاطرة؛ لأن النمو غير مضمون، أما المخاطرة فهي مؤكدة الحدوث!

لذا ما نوعية الاستثمارات التي يمكنك إدراجها بهذا الوعاء؟

فيما يلي مثال لسبع فئات رئيسية من الأصول التي يمكن وضعها ضمن هذا الوعاء:

١. **حقوق الملاك أو المساهمين.** مرادف لكلمة أسهم أو ملكية الأسهم بالشركات الفردية أو أية وسائل أو أدوات لامتلاك الكثير من هذه الأسهم في آن واحد، مثل الصناديق المالية المشتركة، والمؤشرات *والصناديق المرتبطة بالمؤشرات* ويمكن تداول وحداتها كالأسهم في البورصة.

تعد الصناديق المرتبطة بالمؤشرات ويمكن تداول وحداتها كالأسهم ذات رواج كبير بالأسواق المالية، وقد ازداد رواجها والإقبال عليها لأكثر من ٢٠٠٠٪ من عام ٢٠٠١ إلى ٢٠١٤. الجدير بالذكر أن هذه الصناديق أصبحت تستحوذ على استثمارات تعدت ٢ تريليوني دولار. ولكن ما طبيعة عمل هذه الصناديق بالضبط؟ تم تأسيس هذه الصناديق على غرار صناديق الاستثمار المشتركة أو الصناديق المرتبطة بمؤشرات الأسهم، لأنها تحتوي على مجموعة متنوعة من الأصول، ولكن يمكنك تداولها مثل الأسهم الفردية؛ فمعظم هذه الصناديق يتبع فكرة رئيسية (مثل أسهم الشركات الصغيرة والسندات البلدية والذهب) و/ أو يتعقب مؤشرات الأسهم. ولكن مع مؤشر الأسهم أو صناديق الاستثمار المشتركة، عليك الانتظار حتى نهاية يوم التداول لتتمكن من الشراء أو البيع؛ أما الصناديق المرتبطة بالمؤشرات ويمكن تداول وحداتها كالأسهم فهي؛ تتيح لك التداول طوال اليوم. ويقول الخبراء إنه إذا أحببت فكرة الصناديق المرتبطة بمؤشرات الأسهم، ولكنك تريد الشراء عندما ترى السعر منخفضًا والبيع عندما يرتفع السعر خلال جلسة التداول، فستكون الصناديق المرتبطة بالمؤشرات التي يمكن تداول وحداتها كالأسهم هي الأنسب لك. ولكن هذا يعتبر تداولًا وليس استثمارًا. أما محاولة دخول البورصة، فستجلب لك المخاطر الشديدة جدًّا.

ولكنَّ هناك اختلافًا آخر: عندما تقوم بشراء الأسهم من الصناديق المرتبطة بالمؤشرات التي يتم تداول وحداتها كالأسهم، فإنك لا تقوم بشراء الأسهم والسندات والسلع الفعلية، أو أي شيء آخر تجمع في الصندوق - بل تقوم بشراء أسهم في صندوق الاستثمار الذي يمتلك هذه الأصول. وتتعهد لك الشركة بالحصول على النتائج المالية نفسها كما لو كنت تمتلكها. لكن لا تقلق؛ فإنها تبدو أكثر تعقيدًا مما هي عليه.

يفضل الكثير من الناس التعامل مع الصناديق التي يتم تداول وحداتها كالأسهم؛ لأنها تمنحهم قدرًا هائلًا من التنوع بتكلفة منخفضة. في الواقع، تتسم العديد من هذه الصناديق بأن رسومها منخفضة مقارنةً بصناديق المؤشرات التقليدية، وفي بعض الأحيان تكون أقل من الحد الأدنى لمتطلبات الاستثمار. ونظرًا لأنها لا تشارك في الكثير من هذا النوع من التداول الذي يتيح مكاسب رأس المال، فمن الممكن أن تكون خاضعة لضرائب أقل (على الرغم من أن هناك اتجاهًا أكبر الآن نحو تحسين سبل الإدارة لهذه الصناديق، ما سيجعل كفاءتها الضريبية تقل).

هل يجب عليك الاستثمار في الصناديق المرتبطة بالمؤشرات ويمكن تداول وحداتها كالأسهم؟ أخبرني "جاك بوجل"، مؤسس شركة فانجارد (التي تقدم العديد من الصناديق المرتبطة بالمؤشرات التي يتم تداول وحداتها كالأسهم) أنه لا يرى غضاضة في امتلاك تشكيلة كبيرة من هذه الصناديق، محذرًا من أن بعضها يكون مخصصًا للمستثمرين الأفراد. وأخبرني بأنه "لا يمكنك التعامل من خلال هذه الصناديق في البورصة وحدها، بل يمكنك التعامل أيضًا على الدول والقطاعات الصناعية. وقد تكون على صواب أو قد تكون مخطئًا". تسأل "ديفيد سوينسن" عن السبب وراء إقبال المستثمر الفردي على تداول الصناديق المرتبطة بالمؤشرات التي يتم تداول وحداتها كالأسهم؟ وقال: "أنا مؤمن جدًّا بالشراء والاستثمار طويل الأجل، فالسبب الرئيسي وراء إقبالك على الصناديق المرتبطة بالمؤشرات المتداولة كالأسهم هو الرغبة في التجارة. ولكن هذا الأمر لا يروقني".

٢. **سندات العائد المرتفع.** قد تُعرف تلك السندات أيضًا باسم السندات عالية المخاطر. وهناك سبب ما وراء تسميتها بهذا الاسم؛ فهذه السندات تحمل أقل درجات الأمان، وتمكنك من الحصول على كوبون ذي عائد مرتفع فقط

(فهـي سندات ذات عائد أكبر ولكنها ذات معدلات أمان أقل)؛ لأنها تأخذك إلى مخاطـرة كبيرة. لتجديد معلوماتك بهـذا الصدد، اطلع على الملخص والموجز المتعلق بأنواع السندات في نهاية الفصل السابق.

٣. **العقـارات.** الكل يعلم أنه قد يكون للعقارات عوائد هائلة. وربما تكون بالفعل على درايـة بالكثير من المعلومـات عن هذه الفئة، ولكن هنـاك العديد من الأساليب للاستثمـار في مجال الملكية العقاريـة. يمكنك الاستثمار في المنزل الذي قمت بتأجيـره ليدر عليك دخـلًا. ويمكنك شراء عقار وإصلاحه ثـم بيعه على المدى القصيـر. كما يمكنك الاستثمار في العقود الائتمانيـة أو سندات رهن الائتمان. وتستطيع شراء عقار تجاري أو شقة للاتجار بها. وبالنسبة لى تمثل دور المسنين واحدة مـن استثماراتي المفضلة كما ذكرت من قبل؛ حيث تمكنك من الحصول علـى كل من الدخـل والنمو المحتمـل. أو يمكنك شـراء صناديـق الاستثمارات العقارية؛ فالعقارات من الاستثمارات الموثوق بها لأنها تضم قطاعات كبيرة من العقـارات التجارية (أو القروض العقارية) وتبيع الأسهـم لصغار المستثمرين، مثل صناديق الاستثمار المشتركة. يعد التداول في صناديق الاستثمارات العقارية مثل تـداول الأسهـم. ويمكنك أيضًـا شراء الأسهـم من صناديـق الاستثمارات العقاريـة المرتبطة بالمؤشـرات، والتي توفر لك مجموعـة متنوعة من صناديق الاستثمارات العقارية.

فيما يتعلـق بالنمو، أخبرنـي الخبير الاقتصادي الحاصـل على جائزة نوبل "روبـرت شيلر" بأنه من الأفضل الاستثمار فـي صناديق الاستثمارات العقارية بـدلًا مـن امتلاك منـزل (وهو ما يتـم إدراجه ضمـن وعاء الأمـان). وأضاف قائـلًا: "يبدو بالنسبة لـي أن شراء شقة بنظام صناديـق الاستثمارات العقارية هـو الاستثمار الأفضل من شراء منزلك الخاصـ؛ لأن هناك اتجاهًا سائدًا نحو الإيجار الآن". ويمكن أن يتغير هذا الاتجاه بطبيعة الحال مع مرور الوقت. فكما هي الحال مع أي استثمار، يجب عليك أن تتمهل وتفكر في الشيء الذي ستغامر فيـه بأموالـك. فأنت تراهن على ارتفـاع أسعار تلك العقـارات مع مرور الوقت. ولكـن ليس هناك ضمان، ومن ثـم؛ سيتم إدراج ذلك ضمـن وعاء المخاطرة/ النمو. فإذا سارت الأمور على ما يرام، فقد يدر ذلك عليك عائدًا جيدًا؛ وإذا لم يحـدث ذلـك، فلن تستفيد بأي شيء أو قد تخسـر كل شيء. عندما تقوم بشراء منزل خاص بك، فأنت تراهن على ارتفاع سعره، في حين أنه - كما يرى " شيلر"

ـ عندما تشتري عقارًا له دخل (سواء أكان وحدة إيجار أم مبنى سكنيًّا أم عقارًا تجاريًّا أم أنك تشتري أحد صناديق الاستثمارات العقارية أو أحد المؤشرات المرتبطة بها) ، يكون أمامك طريقان للفوز: يمكنك أن تحصل على هذا الدخل طوال الوقت، وفي حالة زيادة قيمة العقار، تصبح أيضًا لديك فرصة لبيعه.

٤. **السلع.** تشمل هذه الفئة الذهب والفضة والبترول والقهوة والقطن... إلخ. على مر الأعوام، يعتبر الذهب بمثابة الملاذ الآمن لكثير من الناس؛ فهو العنصر الرئيسي في وعاء الأمان، وتقول الحكمة الشهيرة إن زيادة قيمته تأتي فقط خلال فترات عدم الاستقرار. ولكن انخفض سعره لأكثر من ٢٥٪ في عام ٢٠١٣! لماذا تستثمر أموالك في الذهب؟ يمكنك الاحتفاظ بكمية صغيرة منه في محفظتك الاستثمارية طبقًا للقول السائد "في حالة اختفاء النقود الورقية، عليك الاحتفاظ بحصة صغيرة آمنة من الذهب عند الحاجة". إذا عمت الفوضى أنحاء البلاد ولم يملك زمام الدولة سوى حفنة من المسئولين سيئي الأداء، فعلى الأقل أنت لديك بعض العملات الذهبية أو الفضية التي تمكنك من شراء ما تشاء وقتما تشاء، بل من الممكن أيضًا أن تترك البلد بأكلمه. وإذا لم يكن الأمر كذلك، فمن المحتمل أن يندرج الذهب ضمن وعاء المخاطرة/ النمو الخاص بك. فأنت قد تستثمر فيه لتكون بمعزل عن التضخم أو للحفاظ على توازن محفظتك الاستثمارية، وهذا ما سنتعلمه في وقت لاحق، ولكن عليك أن تقبل المخاطرة؛ لذا لا تخدع نفسك: فإذا قمت بشراء الذهب، فأنت بذلك تراهن على زيادة سعره. وعلى عكس الكثير من الاستثمارات الأخرى، ليس هناك عائد من هذا الاستثمار كالذي يمكن أن تحصل عليه من أرباح الأسهم أو الدخل الناتج عن العقارات أو السندات؛ لذا، فالاستثمار في الذهب قد يكون مخاطرة جيدة أو سيئة، لكنني على يقين بأنه يندرج ضمن وعاء المخاطرة/ النمو. الجدير بالذكر أن هذا ليس هجومًا على الاستثمار في الذهب. في الواقع، في الموسم الاقتصادي الصحيح والمناسب، يكون للذهب مكانته المميزة. وستتعرف على السبب وراء ذلك في الفصل (٥-١) ؛ حيث ستتعرف على الأسباب التي تجعل احتفاظك بحصة صغيرة من الذهب في محفظتك الاستثمارية أمرًا مهمًّا.

٥. **العملات.** هل لديك القدر الكافي من الأموال لشراء العملات المختلفة؟ إن جميع العملات ما هي إلا مجرد "أوراق" تباع وتشترى، ومن ثم، يعد الاستثمار في العملة بمثابة مجازفة محضة؛ فهناك أفراد استطاعوا تكوين ثرواتهم من

الاستثمار في العملة، بيد أن هناك آخرين خسروا ثرواتهم بسببها؛ لذلك، لا يصلح مجال تداول العملة والاتجار به إلا لأصحاب الخبرة والجرأة.

٦. **المقتنيات.** وتشمل على سبيل المثال لا الحصر: الأعمال الفنية والعملات المعدنية والسيارات والتحف. وتتطلب هذه الفئة من الأصول المعرفة المتخصصة أو قضاء الكثير من الوقت على موقع eBay الإلكتروني.

٧. **السندات بمعدلات الفائدة المتصاعدة.** لهذه السندات على وجه الخصوص وظيفتها في كلا الوعاءين؛ لأن هناك أنواعًا مختلفة من هذه السندات؛ فبعض أنواعها تتوافر به نسبة ١٠٠٪ من الحماية الرئيسية، وهذا النوع يمكن أن تدرجه في وعاء الأمان الخاص بك، طالما أن البنك الذي أصدرها مستقر من الناحية المالية. وهناك أنواع أخرى من السندات تمنحك عوائد أعلى، ولكنها ذات حماية جزئية في حالة انخفاض المؤشر. بافتراض أنك قمت بشراء سند معدل حمايته ٢٥٪؛ فهذا يعني أنه في حالة انخفاض مؤشر البورصة بنسبة ٢٥٪، لن تخسر شيئًا. أما إذا انخفض بنسبة ٣٥٪، فستخسر ١٠٪. الجدير بالذكر أن مثل هذه السندات ستجعلك تواجه الكثير من المخاطر، إلا أنك ستحصل على ميزات أخرى: فقد تحصل في بعض الأحيان على معدل ١٥٠٪ من المؤشر المرتبط به السند. بعبارة أخرى، إذا صعدت البورصة بنسبة ١٠٪، فستحصل على عائد نسبته ١٥٪؛ لذا، هناك إمكانية تحقيق مكاسب أكبر، ولكن حتمًا ستكون هناك زيادة في المخاطر. أعتقد أنه يجب شراء هذا النوع من السندات من خلال استشاري استثمار معتمد، والذي سيعمل بدوره على تقليل جميع الرسوم والمصاريف الزائدة ليوفرها من أجلك في صورة عائد أكبر.

لا تتحقق السلامة عن طريق المصادفة.

ـ عبارة مدونة على لافتة بأحد الطرق السريعة بفلوريدا

لقد تطرقنا حتى لجزء من وسائل/أصول الاستثمار التي يمكن أن تجدها في وعاء المخاطرة/النمو المتنوع. يمكن أن تتساءل عن السبب وراء عدم إدراج بعض وسائل الاستثمار الأكثر جرأة في هذه الفترة: مثل عقود خيارات الشراء وخيارات البيع *والتزامات الائتمان الافتراضية* ومجموعة كاملة من الأدوات المالية الغريبة المتاحة

للتجار في الوقت الحالي. إذا كانت ثروتك في طور الزيادة، فقد ترغب في مطالبة خبيرك الائتماني بإلقاء نظرة على هذه الوسائل. ولكن اعلم أنك إذا قررت خوض هذه التجربة، فأنت على الأرجح لم تعد فقط مجرد مستثمر، بل إنك أصبحت مضاربًا في البورصة أيضًا. وهذا الأمر يطلق عليه *محرك التداول*، ويجب أن تدرك أنك قد تخسر كل شيء *وأكثر* إذا لم تتمكن من اتخاذ الخطوات الصحيحة. ولأن شعارنا في هذا الكتاب هو أن الطريق إلى الحرية المالية لا يأتي إلا عن طريق الادخار والاستثمار لزيادة النمو، سأترك النقاش في هذا الكم الهائل من الأصول لوقت لاحق.

حان وقت المشاركة في اللعبة!

بعد أن تعرفت على كل اللاعبين المدرجين بأوعية التخصيص الخاصة بك، وتعرفت على الطريق الصحيح لتكوين فريق ناجح، وضرورة اتباع **مبدأ التنويع**، تمهل قليلًا لأن هناك المزيد الذي أريد منك أن تعرفه. ليس عليك فقط التنويع *بين* وعاء الأمان ووعاء المخاطرة/ النمو الخاص بك، بل عليك أيضًا تنويع ما يشتمل *عليه* كل منهما. طبقًا لما أخبرني به "بيرتون مالكيل" فإنه يجب عليك "التنويع في الأوراق المالية، وفئات الأصول والأسواق والتوقيتات"؛ فهذه هي الطريقة الصحيحة للحصول على محفظة استثمارية صالحة لجميع المواسم والأحوال الاقتصادية! على سبيل المثال، أضاف "بيرتون" أنك بالطبع لن ترغب في الاستثمار في الأسهم والسندات فقط، بل إنك تريد أيضًا أن تستثمر في أنواع مختلفة من الأسهم والسندات؛ حيث توجد مجموعة متنوعة منها في الأسواق المختلفة في شتى أنحاء العالم. (سنتحدث عن مبدأ التنويع عبر مختلف الأوقات والأحوال الاقتصادية في الفصل ٤-٤).

ويتفق معظم الخبراء أن أداة التنوع الأساسية للمستثمرين المستقلين تتمثل في الصناديق المرتبطة بمؤشرات ذات رسوم منخفضة، والتي تمكّنك من إجراء المزيد من المتابعة لأكبر عدد من الأوراق المالية وبأقل تكلفة. حدثني "ديفيد سوينسن" قائلاً: "أفضل طريقة لتنويع الاستثمار هي امتلاك صندوق المؤشر؛ لأنه لا يلزمك بدفع كل هذه الرسوم، ويوفر لك ميزة الكفاءة الضريبية". بمعنى أنه إذا قمت بالاستثمار خارج حساب التقاعد الفردي أو حسابات برامج التقاعد، فإنك لا تدفع ضرائب لجميع عمليات البيع والشراء المستمرة التي تتم داخل معظم صناديق الاستثمار المشتركة.

تمتع ببعض المزايا!

بالطبـع، إذا توافـرت لديك الأمـوال الكافية، وكانت لديك الرغبـة في ذلك، فليس هنـاك شـيء خاطئ في تخصيص نسبة مئوية ضئيلة مـن أموال وعاء المخاطرة/ النمـو الخاص بك لاختيار بعض الأسهم والقيام ببعض التـداولات اليومية. لقد أخبرنـي "بيرتـون مالكيل" بأن "مـن الأفضل لك فهرسة أموالـك المهمة لتتمتع ببعض المزايـا". وأضـاف قائـلاً: "إن ذلـك يعتبـر أفضل مـن أن تتحلـى بالجرأة الكافيـة فـي كل تعاملاتـك المالية". ولكن، كمـا قال، من المهـم أن تضع لنفسك نسبة ٥٪ كحد أقصى من إجمالي الأصول أو المحفظة الاستثمارية الخاصة بك.

هـل كل ما قدمناه أعطـاك فكرة عن نوعية المحفظـة الاستثمارية التي يمكن أن تكـون الأفضـل بالنسبة لك؟ قبل أن تقـرر، فقط تذكر أننا نميل لجمـع الاستثمارات التـي نعتقد أنهـا ستمنحنا أعظم النجاحـات. هل تعلم لمـاذا؟ لأن اختلاف البيئات ينتـج عنه تنوع الاستثمارات؛ لذا دعنا نفترض أن الاستثمار في العقارات أمر رائع. إن كنت قد استثمرت في العقارات، إذن فأنت عبقري. هل مجال البورصة يتسم بهذا الـرواج؟ إذا كان لديك أسهم بالبورصة فأنت عبقري أيضًا. هل يتسم أداء السندات بأنـه على ما يرام؟ إذا كان لديك سندات، فأكرر لك أنك مستثمر بارع. أو ربما تكون قـد استطعت للتو أن تضـع قدميك في المكان المناسب وفي الوقـت المناسب، أليس كذلـك؟ بالطبع لن ترغب عندئذ فـي الشعور بالثقة الزائدة بالنفس. هذا هو السبب وراء أهمية تخصيص الأصول. ترى ما الذي يقوله أذكى الأفراد على مستوى العالم؟ دائمًـا ما يعرب أذكـى المستثمرين عن خوفهم من الوقوع في الخطـأ؛ لذلك، فإنهم يقومـون دائمًا بتخصيص الأصول بشكل مثالـي لكسب المال على المدى البعيد حتى إذا ارتكبوا أخطاء على المدى القصير.

اختبر معلوماتك

فـي الصفحات القادمـة، سأعرض لك أنواعًا مختلفة مـن المحافظ الاستثمارية، أو تخصيـص الأصول، والتي تم تصميمها على يد أعظم المستثمرين على مر العصور.

دعنـا نستهـل حديثنا بعينـة لشخص سبـق أن أخبرتك عنه في هذا الكتـاب ألا وهو "ديفيـد سوينسن" الذي أضاف ٢٣,٩ مليار دولار لصالح جامعة ييل؛ حيث يعد بحق عَلامة في تخصيص الأصول. هل أنت متحمس مثلي للتعرف على توصياته ونصائحه

في إعداد المحفظة الاستثمارية؟ عندما جلست معه في مكتبه بجامعة ييل طرحت عليه هذا السؤال المهم: **"إذا لم تترك لأبنائك المال، وتركت لهم فقط محفظة استثمارية ومجموعة من مبادئ الاستثمار، فماذا يمكن أن تكون هذه المبادئ وكيف ستكون هذه المحفظة؟"**.

أطلعني "ديفيد سوينسن" على شكل تخصيص الأصول الذي يوصي به المستثمرين الأفراد - وهو الشكل الذي يعتقد أنه سيصمد أمام تقلبات الزمن. كذلك، فقد أوصى بهذه المحفظة الاستثمارية لجميع المؤسسات الأخرى بجانب جامعة ييل، وستانفورد، وهارفارد، وبرنسيتون؛ لماذا؟ نظرًا لأن هذه المؤسسات الأربعة توظف عددًا هائلًا من كبار المحللين بنظام الدوام الكلي.

عندما رأيت قائمة "سوينسن"، أصابتني الدهشة من روعتها وبساطتها. لقد عرضت عليك ١٥ نوعًا من الأصول للاختيار من بينها؛ مع العلم أن "سوينسن" لا يستخدم إلا ست فئات، وجميعها في الصناديق المرتبطة بالمؤشرات. وفوجئت أيضًا بمدى الأهمية التي أعطاها لوعاء بعينه. هل يمكن أن تخمن أي وعاء هذا؟ دعنا نطبق بعض الذي تعلمناه حتى الآن عن مبدأ التنوع بين وعاء الأمان ووعاء المخاطرة/ النمو.

انظر إلى المربع التالي ودوِّن مكان تواجد كل فئة من الأصول. تحقق جيدًا من تلك التي أدرجتها بوعاء الأمان؛ حيث ستحتفظ به بالأموال التي ستعطيك معدلًا بسيطًا من العوائد في مقابل انخفاض معدل المخاطر، ثم تحقق من تلك التي تنتمي لوعاء المخاطرة/ النمو، فهناك احتمال أن تحصل على عائد كبير ولكنك ستواجه مخاطرة كبيرة في المقابل.

لنبدأ بالأنواع الأربعة الأولى من هذه القائمة. أما النوع الأول فيتمثل في مؤشر الأسهم المحلية مثل مؤشر فانجارد ٥٠٠ أو مؤشر ويلشاير ٥٠٠٠. أين يمكنك وضع هذا المؤشر؟ هل يأتي ضمن وعاء المخاطرة؟ بالطبع نعم. هل حصلت منه على عائد مضمون؟ قطعًا لا. هل يمكن أن تخسر كل شيء به؟ هذا أمر غير محتمل الحدوث - ولكن يمكن أن تنخفض العوائد بشكل كبير - وقد حدث ذلك في بعض الأوقات! بالتأكيد تحقق الأسهم الأمريكية أرقامًا قياسية هائلة على المدى البعيد. هل تتذكر كيف تشبه هذه الأسهم امتلاكك عقارًا شخصيًّا؟ كان أداء هذه الأسهم جيدًا على مدار الوقت، ولكنها في الوقت نفسه تعد إحدى فئات الأصول الأكثر تقلبًا على المدى القصير. على مدار الستة والثمانين عامًا المنصرمة (وخلال عام ٢٠١٣) خسر

مؤشـر ستانـدرد آند بورز أمواله ٢٤ مرة؛ لذا، إلى أي وعـاء يمكن أن تنتمي صناديق مؤشرات الأسهم؟ بالطبع، إنها تنتمي لوعاء المخاطرة/النمو.

المحفظة الاستثمارية الخاصة بـ ديفيد سوينسن "أي وعاء؟

فئة الأصول (الصناديق المرتبطة بالمؤشرات)	***حجم المحفظة***	***وعاء المخاطرة/ النمو***	***وعاء الأمان***
الأسهم المحلية	٪٢٠	❑	❑
الأسهم الدولية	٪٢٠	❑	❑
أسواق الأسهم الناشئة	٪١٠	❑	❑
صناديق الاستثمارات العقارية	٪٢٠	❑	❑
سندات الخزانة الأمريكية طويلة الأجل	٪١٥	❑	❑
سندات الخزانة المحمية ضد التضخم	٪١٥	❑	❑

مـاذا عن الأسهم الدولية؟ أكد "ديفيد سوينســن" أهمية الأسهم الأجنبية بسبب التنوع الذي تجلبه هذه الأسهم إلى المحفظة الاستثمارية؛ فهو يؤكد أنه إذا كان هناك ركود في أمريكا، فمن المحتمل أن تشهد الشركات ومختلف الأعمال التجارية ازدهارًا فـي أوروبـا أو آسيا. من ناحيــة أخرى، قد لا يتفق الجميع مـع رأي "ديفيد سوينسن" فـي هذا الصدد؛ فالعمــلات الأجنبية ليست مستقرة كاستقــرار الدولار في الولايات المتحـدة؛ لذا، هناك "مخاطر متعلقة بالعملة" عند استثمارك في الأسهم الأجنبية. يؤكـد "جـاك بوجل"، مؤسس شركة فاننجارد، والذي حقـق ٦٤ عامًا من النجاح، أن امتــلاك شركات أمريكية لهو شأن عالمــي دون شك؛ فيقول: "في الحقيقة يا "توني" توجـد كبريات المؤسسات والشركات في الولايات المتحدة، والجدير بالذكر أنه ليس بينهــا أيــة شركة أو مؤسســة محلية، تنتشر فـروع تلك المؤسسات فــي جميع أرجاء العالــم مثـل: مطاعم ماكدونالــدز وشركة آي بــي إم وشركـة مايكروسوفت وجنرال موتــورز وغيرها؛ لذا، فأنـت تمتلك محفظة استثمارية عالمية مــن خلال أسهم هذه الشـركات". إذن لأي وعاء تنتمي الأسهم الأجنبيــة؟ أعتقد أننا سنتفق على إدراجها في وعاء *المخاطرة/ النمو*، أليس كذلك؟

مــاذا عن الأســواق الناشئة؟ يحــب "ديفيد سوينســن" أن يضع بعضــ المال في الأسهم المتقلبــة الموجودة بالدول النامية، مثل البرازيــل، وفيتنام، وجنوب إفريقيا وإندونيسيا. يمكنــك الحصول على عوائد مذهلة من خلال هذه الأسهم، كما يمكنك أيضًــا أن تخسر كل شيء. هل تنتمي هذه الأسهــم لوعاء *المخاطرة/النمو*؟ نعم بكل تأكيد.

مــاذا عن صناديق الاستثمارات العقاريــة؟ أخبرني "ديفيد" أنه يحب "الاستثمار فــي صناديــق الاستثمارات العقاريــة التي تمتلك مبانــي مكاتب إقليميــة لمشروعات وأعمالًا تجارية مركزية ومراكز إقليمية ضخمة ومباني ومنشآت صناعية؛ لأنها عادة مــا تجلب دخــلاً مرتفعًا". لــذا، فإن مؤشرات هــذه الصناديق يمكــن أن تولد عوائد كبيــرة، ولكنهــا تصعد وتهبط وفقًــا لسوق العقــارات التجارية الأمريكيــة. لأي وعاء تنتمي هذه الصناديق؟ إنها تنتمي لوعاء *المخاطرة/النمو*.

ومــاذا عن آخــر نوعين مــن السنــدات في القائمــة السابقــة: سنــدات الخزانة الأمريكية طويلة الأجل وسندات الخزانة المحمية ضد التضخم؟ إنهما يقدمان عوائد أقــل في مقابل توفير المزيد من الأمــان للمستثمر؛ لذا، فكلاهما ينتمي لوعاء *الأمان* بكل تأكيد.

أهنئك لأنك تمكنت الآن من وضع ست فئات من الأصول الرئيسية في المكان المناسب والأوعيــة المناسبــة، وهو الشــيء الذي لا يتمكن ٩٩,٩٪ مــن الأفراد من تنفيــذه! شيء رائع حقًــا، أليس كذلك؟ ولكن دعنا نتوقف هنا قليلًا ونتعمق في الأمر لنفهــم سبب اختيــار "ديفيد" لهذه المجموعة المتنوعة، ومــا السبب وراء كونها – أو عدم كونها – الأنسب لك.

أولًا، دعنــا ننظــر إلى وعــاء الأمان. يقــول "ديفيد" إنــه اختار سنــدات الخزانة الأمريكية فقط لكي يتم إدراجها بهذا الوعاء "لما لها من ثقة وثقل من قبل الحكومة الأمريكيــة الداعمــة لها". ولكــن لماذا اختار هــذه المجموعة المتنوعــة تحديدًا من صناديــق الاستثمار فــي السندات؟ يعد نصف هذه الصناديــق بمثابة سندات خزانة تقليديــة طويلــة الأجل، أما النصف الآخر فهو عبارة عــن سندات خزانة محمية ضد التضخم.

قلت له: **"كلامك يعني أنك إذا أردت أن تكون بمأمن، فيجب أن تتجنب التضخم والانكماش".**

قال لي: "هذا صحيح تمامًا، ولكنني لا أصدق أنك لاحظت ذلك! إن الكثير من الأفراد الذين وضعوا كميات كبيرة من مؤشرات السندات معًا، قاموا فعليًّا بالجمع بين النوعين، فسندات الخزانة مخصصة لحالات الانكماش الاقتصادي، كما حدث في عام ٢٠٠٨. ولكن إذا كنت تشتري سندات الخزانة بانتظام وتراجعت حالة الانكماش تلك، فستنتهي بكل الحال بحصد العديد من الخسائر في محفظتك الاستثمارية. أما إذا كنت تشتري سندات الخزانة المحمية ضد التضخم، وتراجعت حالة التضخم، فستكون محميًّا من تكبد أي خسائر".

أريد منك أن تلاحظ أن "ديفيد سوينسن"، مثله مثل كل كبار المستثمرين، لا يعلم ماذا سيحدث وما الحالة الاقتصادية التي ستسود: أهي حالة تضخم أم انكماش؛ لذا، فقد خطط لكلا الاحتمالين معًا في المحفظة الاستثمارية. ربما تقول وأنت تبحث في الأمر: "حسنًا، لنضع خمسين في المائة من إجمالي المحفظة الاستثمارية للتضخم وخمسين في المائة للانكماش. ولكن لماذا لم يقسم "ديفيد" إجمالي المحفظة الاستثمارية بهذه الصورة؟" الأمر ليس بهذه البساطة، ولكن تفكيرك ممتاز. إن "ديفيد" يستخدم استثمارات وعاء الأمان كحماية له في حالة هبوط استثمارات الأسهم أو العقارات؛ فهو يقلل من خسائره عن طريق امتلاك بعض الأشياء التي توازن تلك المخاطر الاستثمارية؛ لذا، فمن المؤكد أنه سيجني بعض المال في وعاء الأمان. وبهذه الطريقة لن يخسر رأس ماله كله، ويكون قد استخدم بذكاء وعاء الأمان. بالطبع، لن يخسر "ديفيد" أمواله كلها بهذه الطريقة، بل سيجني المزيد من المال سواء حدث تضخم أو انكماش. إن طريقته تتسم بقدر كبير من الذكاء حقًّا.

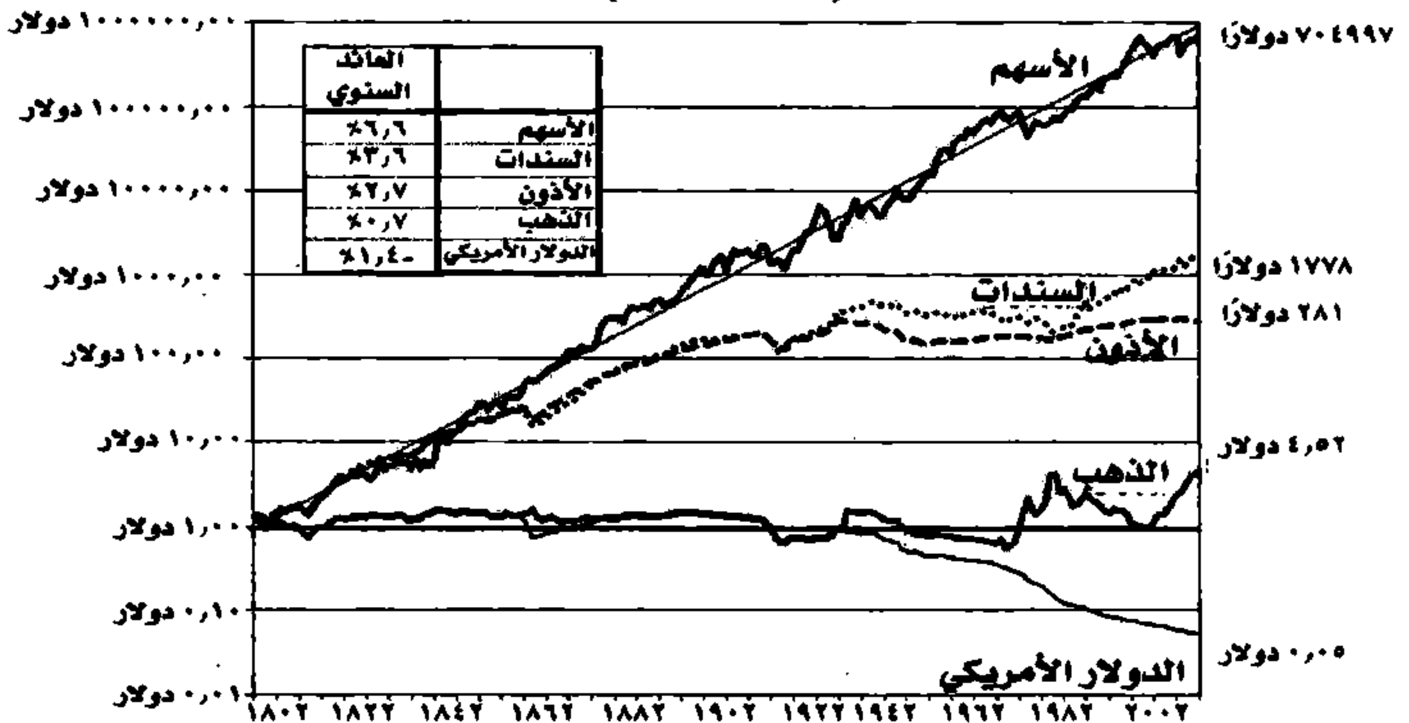
ولكنني فوجئت بعض الشيء عندما وجدت أن نسبة ٣٠٪ فقط من توزيع أصوله تم إدراجها بوعاء الأمان، بينما تم إدراج نسبة ٧٠٪ داخل وعاء المخاطرة/النمو! الشيء الذي بدا غير منصف لبعض المستثمرين؛ لذا سألت "ديفيد" كيف لذلك الأمر أن يصب في صالح المستثمر العادي؟

فأجابني: "هذا سؤال جيد يا "توني". **ولكن يجب أن تعلم أن الأسهم هي أساس المحافظ الاستثمارية التي تتسم بأجل زمني طويل.** أعني، أنك إذا نظرت إلى الفترة الزمنية الطويلة - المتمثلة في عشر سنين أو عشرين أو خمسين أو مائة سنة - سترى أن عوائد الأسهم أعلى من تلك التي تحصل عليها مقابل الدخل الثابت".

الجديـر بالذكر أن البيانات التاريخية تؤكد رأي "ديفيد" في هذا الصدد. وإليك فيمـا يلي رسمًـا بيانيًّا يتتبع حركة عوائد الأسهم والسنـدات لفترات تتراوح من ١٠٠ إلى ٢٠٠ عام، ويشير الرسم إلى تفوق الأسهم الأمريكية تاريخيًّا في مضاعفة العائد السنـوي. فـي واقع الأمر، كان من المزمـع أن يحقق استثمـار ١ دولار في عام ١٨٠٢ بمعدل ٨,٣٪ سنويًا مبلغًا قدره ٨,٨ مليون دولار بحلول مطلع الألفية الجديدة.

مؤشرات إجمالي العوائد الفعلية

(١٨٠٢-٢٠١٢)



لذلك، صمـم "ديفيد سوينسن" محفظته الاستثماريـة المثالية لتكون أداة فعالة لجلـب الثروة التي تتيـح بعض الاستقرار من خـلال مبدأ التنويع الهائـل للبنود التي تضمهـا. ونظـرًا لأنه يتبع منظورًا طويل الأجل في الاستثمـار، فلديه متسع من الوقت للتخلص من الهبوط الذي يطرأ بشكل دوري على البورصة والأسواق المالية.

لقد تملكني الفضول كي أرى كيف حقق هذا المزيج وتلك المجموعة المتنوعة من توزيـع الأصول نجاحًا هائلًا فـي الماضي: وأنا أتحدث هنا تحديـدًا عن مدة السبعة عشر عامًا الأكثر تقلبًا من تاريخ ١ إبريل عام ١٩٩٧، عندما تم طرح سندات الخزانة المحميـة ضـد التضخـم لأول مـرة، وحتى تاريـخ ٣١ مارس عـام ٢٠١٤. خلال تلك

السنـوات كان مؤشر ستاندرد آند بورز غير مستقـر على الإطلاق، حتى انخفض إلى ٥١٪؛ لـذا، كونت فريقًا من الخبراء الماليين لاختبار أداء تلك المحفظة الاستثمارية فـي مقابـل المؤشر خـلال تلك السنـوات. وتفوقـت المحفظة الاستثماريـة الخاصة بـ "ديفيد سوينسن" على مؤشرات البورصة؛ حيث حققت عائدًا سنويًّا نسبته ٧,٨٦٪! في أثناء هبوط البورصة وتدهورها من عام ٢٠٠٠ إلى عام ٢٠٠٢، وعندما هبط مؤشر ستانـدرد آند بـورز ٥٠٠ إلى ما يقرب مـن ٥٠٪، ظلت محفظـة "سوينسن" مستقرة نسبيًّـا؛ حيث لم تحقق خسارة إجمالية إلا بمقـدار ٤,٥٧٢٪ على مدار تلك السنوات الثـلاث العصيبة! وتمامًا مثل المحافظ الاستثمارية الأخرى التي تضم كميات كبيرة مـن الأسهم، واجه "سوينسن" الخسارة في أثناء فترات الانهيار الاقتصادي الشديد الذي حدث في عام ٢٠٠٨، إلا أنه كان لا يزال متقدمًا عن مؤشر "ستاندرد آند بورز" بأكثـر مـن ٦٪، (بخسارة نسبتها ٣١٪ في مقابـل ٣٧٪). (ملحوظة: انظر نهاية هذا الفصل للتعرف على الطرق المحددة المتبعة لحساب العوائد؛ فالأداء في الماضي لا يضمن النتائج المستقبلية).

لذلـك، أيتها السيدات والســادة، يمكنكم القول إن "ديفيـد سوينسن" **هو واحد من تلك الشخصيات النادرة التي يمكنها التفوق على السوق بشكل متواصل؛ فقد استطـاع "ديفيـد" أن يتفوق على السوق من خلال تلك المحفظة معتمدًا على قوة تخصيص الأصـول وحدها! وإليك فيمـا يلي نبذة للاطلاع علـى أفضل نصائحه فـي هـذا الصدد.** إذا كانت هذه هــي كل المعلومات التي خرجت بها من هذا الفصل، فأعتقـد أنك ستوافقني الرأي بأنها كانت تستحق كل هذا الوقت! ومع ذلك، فإن أهم شيء عليك فهمه هو: أنه على الرغم من كون هذه المحفظة الأفضل والأكثر استقرارًا مقارنــة بالسوق العامة، فإن عواقبهــا غير مضمونة لأنها قد تؤدي بالقليل من الأفراد إلــى تحمل خسارة بنسبة ٣٥٪ من مدخرات حياتهم؛ لذا هل ستكون مناسبة لك؟ إذا كنــت شابًّا، فقد تكـون متحمسًا لمثل هذا النوع من المحافـظ؛ لأن لديك المزيد من الوقـت لتتعافـى من أية خسائر. أما إذا كنت على وشـك التقاعد، فهذه المحفظة قد تكون في منتهى الخطورة بالنسبة لك.

لكـن لا داعــي للقلـق، سأعرض لـك فيما يلي عـدة أنـواع أخرى مـن المحافظ الاستثمارية في الصفحات القادمة، متضمنة محفظة استثمارية خاصة تشتمل مزيجًا معينًا شاركني "راي داليو" إياه وقد أصابتني تلك المحفظة بالدهشة والإعجاب فعلًا! إنهــا محفظة مذهلة حقًا؛ ما دفعني إلى تخصيص فصل كامل عن الحديث عنها في

الجزء التالي. ولكن إليك الملحوظة التالية: هذا المزيج أقل خطورة من محفظة "سوينسن"، لكن عندما قمنا باختبار هذه المحفظة في الإطار الزمني نفسه، **كان متوسط العائد السنوي لمحفظة" داليو" أعلى؛ حيث اتسمت المحفظة بأنها أقل تقلبًا بشكل ملحوظ ـ لقد تميزت بالكثير من السلاسة والأمان. وقد تكون هذه هي الطريقة الأنسب لإنشاء المحافظ، فهي تمنحك نموًا كبيرًا في مقابل أدنى نسبة للمخاطر!**

في أية لحظة من عملية اتخاذ القرار، أفضل شيء يمكنك القيام به هو
الشيء الصحيح، أما ثاني أفضل شيء فسيكون التصرف الخاطئ
والشيء الأسوأ هو ألا تفعل شيئًا على الإطلاق.
ـ تيودور روزفيلت

والآن، دعنا نعد لإلقاء نظرة على كيفية اتخاذك قرارًا بصدد أرقامك الأساسية: النسبة المئوية الخاصة بالأصول والتي ستضعها في وعاء المخاطرة، والنسبة المئوية التي ستضعها في وعاء الأمان. قبل أن تختار، يجب أن تضع ثلاثة عوامل في اعتبارك:

- المرحلة التي تمر بها في حياتك
- درجة تحملك للمخاطر
- السيولة النقدية المتاحة لديك.

أولًا، ما قدر الوقت المتوافر لديك لتكوين ثروتك واقتراف الأخطاء بحق استثماراتك على طول الطريق قبل أن تحتاج للاستفادة منها؟ إذا كنت شابًّا، فمن الممكن أن تكون أكثر جرأة لأنه سيتوافر لديك مزيد من الوقت لتتعافى من خسارتك. (ومع ذلك، لا أحد يريد الخسارة!).

أيضًا تعتمد النسب المئوية الخاصة بك على نسبة الدخل المتوافر لديك. إذا كنت تجني الكثير من المال، فيمكنك ارتكاب الكثير من الأخطاء ويمكنك تعويضها، أليس كذلك؟

حان وقت الاستثمار:
ما نسبة المخاطرة التي يمكنك تحملها؟

عندما يتعلق الأمر بالمخاطرة، يكون لدى كل شخص أفكار مختلفة جذريًا بصدد ما يمكن تحمله. البعض منا يفضل معدلات أكبر من الأمان. أتتذكر الاحتياجات الستة التي تلزم كل البشر؟ يعد اليقين والشعور بالأمان على قمة تلك الاحتياجات. ولكن يتلهف البعض منا لعدم اليقين والتنويع؛ ويحب أن يعيش جو المغامرة. عليك أن تعرف شخصيتك أولًا قبل التعمق في هذا الأمر؛ لذا، دعونا نقل إن وقت الاستثمار الفعلي قد حان، أي من العروض التالية ستختار:

- الحصول على ١٠٠٠ دولار نقدًا
- الحصول على فرصة نسبتها ٥٠٪ لربح قدره ٥٠٠٠ دولار
- الحصول على فرصة نسبتها ٢٥٪ لربح قدره ١٠٠٠٠ دولار
- الحصول على فرصة نسبتها ٥٪ لربح ١٠٠٠٠٠ دولار

إليك عرضًا آخر. إذا افترضنا أنك قد انتهيت للتو من الادخار لقضاء عطلة لمرة واحدة في حياتك. وقبل ثلاثة أسابيع من التخطيط للذهاب لقضاء تلك العطلة، خسرت وظيفتك وفقدت عملك. ماذا أنت فاعل؟

- هل ستلغي الإجازة؟
- هل ستأخذ عطلة بتكلفة أقل؟
- هل ستذهب كما قررت، متعللًا أنك بحاجة لبعض الوقت للاستعداد للبحث عن وظيفة أخرى؟
- هل ستمد إجازتك؛ لأنها قد تكون فرصتك الأخيرة للذهاب والاستمتاع برحلة فاخرة؟

وضعت جامعة روتجرز عشرين سؤالًا في اختبار موجز مدته خمس دقائق على الإنترنت على الموقع الإلكتروني: (http://njaes.rutgers.edu/money/

riskquiz) تساعدك هذه الأسئلة على تحديد درجة تحملك للمخاطر. ولكن، اعلم أن الإجابة الحقيقية تكمن بداخلك.

على مدار السنوات الثلاثين الماضية، عكفت على إقامة عدة ندوات تهدف إلى التعرف على سبل تكوين الثروات النقدية؛ حيث عملت مع أشخاص من أكثر من ١٠٠ دولة لتغيير حياتهم المالية من خلال إخضاعهم لعملية مكثفة تستغرق أربعة أيام. وفي أثناء تلك العملية، كنت أحب أن ألعب معهم لعبة صغيرة تدعى "تمرير المال"؛ حيث أخبر الحضور من على المسرح بأن يقوموا بتبادل بعض الأموال مع شخص آخر. هذا كل ما أقوله. بعدها عادة ما تكون هناك لحظات من الارتباك والصمت ثم يبدأ الجميع في التنفيذ. البعض منهم يسحبون دولارًا، والبعض الآخر يأخذون عشرين دولارًا، وبعضهم يأخذون مائة دولار وهكذا. يمكن أن تخمن ماذا يحدث بعد ذلك؛ يلتف الناس حول بعضهم البعض وينظر كل منهم للآخر ويحدد كيفية تبادل الأموال فيما بينهم. البعض تفاوضوا، والبعض تخلوا عن جميع أموالهم، والبعض الآخر أخذوا من غيرهم مبلغ ١٠٠ دولار وأعطوهم ١ دولار في المقابل. يمكنك تخيل مقدار الدهشة التي بدت على وجه كل واحد منهم. وبعد ثلاث أو أربع دقائق من التبادل، قلت لهم: "حسنًا، رجاء الالتزام بأماكنكم". وانتقلت إلى مناقشة الموضوع التالي ضمن الندوة.

ولكن، سمعت أحد الأفراد يصيح قائلًا: "مهلًا! أعد لي المائة دولار!".

فقلت له: "من قال لك إن المائة دولار هي خاصة بك؟" فيرد قائلًا: "حسنًا، نحن نلعب لعبة". فقلت له: "وما الذي جعلك تعتقد أن اللعبة قد انتهت؟" عادة ما أرى نظرة شك من الحضور؛ حيث لا يزال الإحباط مسيطرًا على الشخص الذي خسر المائة دولار. وفي نهاية الأمر، تتكون لديهم الرؤية التي مفادها أن هناك فارقًا كبيرًا بين تصورهم لمقدار المخاطرة التي يمكنهم تحملها وبين الحقيقية. اعتقد هذا الشاب أن لديه قدرة عالية على تحمل المخاطر، ولكنه شعر بحزن بشدة على خسارة المائة دولار. هذا دائمًا ما يدهشني. تخيل إذا خسرت ١٠٠٠٠ دولار، أو ١٠٠٠٠٠ دولار، أو ٥٠٠٠٠٠ دولار. يمكن أن يخسر المستثمر المندفع كل هذا في وقت قصير؛ فالبشر لا يدركون قدر تحملهم الحقيقي للمخاطر حتى تتكون لديهم تجربة واقعية تكبدهم خسارة كبيرة.

يا إلهي! لقد تكبدت خسائر مهولة - فقد خسرت ملايين الدولارات في مرحلة من حياتي بينما لم يكن لديَّ الكثير لأخسره حينها؛ حيث بلغت الخسارة أكثر من كل

ما أمتلكه. ولكن الأرقام ليست هي القضية هنا. فيمكن أن تشعر بحزن شديد على خسارة ١٠٠ دولار أو ١٠٠٠ دولار. ودائمًا ما يتجاوز قدر ألم الخسارة فرحة الربح. وهذا هو السبب وراء عدم وجود ما هو أروع من حصولك على محفظة استثمارية تصلح لجميع الأحوال والأوضاع الاقتصادية في مجموعة استثماراتك؛ لأنه من خلال تخصيص الأصول وحده، يمكنك الحد بشكل كبير من مخاطر الخسائر المفجعة.

وكما أثبت لنا العلم مدى كراهيتنا للخسارة، فإن العلم يبرهن لنا أيضًا على أن البشر لا يجيدون تقييم مدى احتمالية تحقيق الربح أو الفوز. أحيانًا، بعد قيامك بالقليل من الاستثمارات الناجحة، تسيطر عليك علامات الثقة المفرطة وتعتقد أنه يمكنك فعل أي شيء بعد ذلك بعد أن حققت هذا الربح في هذا النوع من الاستثمار. هذه هي الطبيعة البشرية؛ فبمجرد اعتقادك أنك قادر على الفوز وتحقيق الربح، يسيطر عليك الشعور بأنك تستطيع قهر كل الصعاب. وهذا ما يسميه علماء النفس الدافع التحفيزي المتحيز. الكثير منا يعتقد أن أداءنا يكون أفضل مما نتصور عندما يتعلق الأمر بالتوقع أو التنبؤ، وأننا نكون أكثر حظًّا عندما نكون على وشك الفوز أو الربح في كل الممارسات المتعلقة بالحظ. وهذا ما يفسر السبب وراء إقبال الكثير من الأفراد على شراء ورق اليانصيب! هناك دراسة شهيرة في جامعة ستوكهولم أثبتت أن ٩٣٪ من السائقين الأمريكيين يعتقدون أن مهارتهم في القيادة أعلى من المستوى المتوسط؛ حيث أطلق على هذه الظاهرة مصطلح "تأثير بحيرة الأحزان وبيجون" إشارة إلى المدينة الأسطورية التي ذكرها المؤلف "جاريسون كيلور" في كتاباته؛ حيث وصف "كل أطفال المدينة بأنهم في مستوى يتعدى المستوى المتوسط". الجدير بالذكر أن الغالبية العظمى من الأفراد يعتقدون أنهم يتجاوزون المستوى المتوسط في كل شيء! ولكن عندما يتعلق الأمر بالمال، فاعلم أن أوهامك وتخيلاتك التي تصور لك أنك أفضل من أي شخص آخر قد تدمر حياتك بالكامل.

إذا كنت ذكرًا، فأنت مصاب بهذا التحيز والسبب في ذلك كيميائي بحت؛ نظرًا لأن الهرمون الذكري المسمى بالتستوستيرون يمنحك دومًا قدرًا من الثقة المفرطة. وقد أوضحت دراسات عديدة التي أجريت في هذا الصدد أن السيدات قد أظهرن تفوقًا ملحوظًا على الرجال في مجال الاستثمار؛ لأنهن لا يبالغن في تقدير قدراتهن لتوقع المستقبل بدقة. أحيانًا، تلعب الثقة دورًا معاكسًا لطموحك. تخيل معي قول أحد الصبية: "أنا سوبرمان! أنا سأطير! شاهدني وأنا أقفز من فوق هذا السطح!":

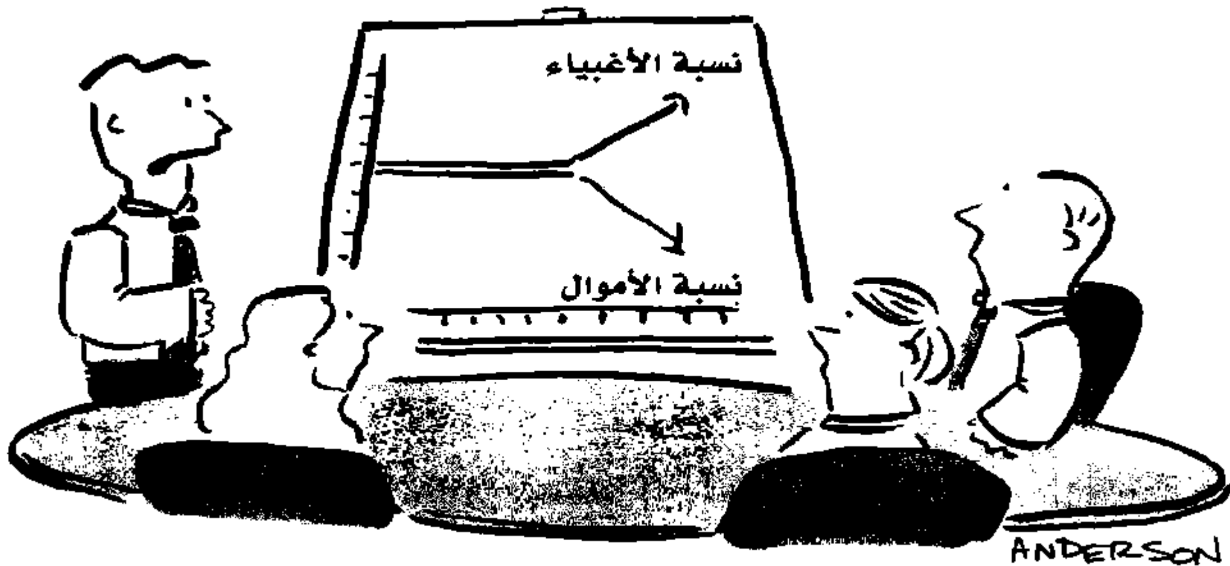
وجميعنا نعلم بالطبع عواقب ذلك الأمر! لذا، يكفيني أن أقول إن السيدات تتوافر لديهن ميزة فطرية تساعدهن على الاستثمار بنجاح.

عندما ترتفع مؤشرات البورصة ارتفاعًا مذهلًا، يمكن أن يفتتن المستثمرون بعوائدهم عندئذ. وقد ينخدع الجميع بإمكانية النمو واحتمال حدوثه، وهنا تكمن الكارثة. ونتيجة لذلك، فإنهم يضعون معظم أو كل أموالهم في استثمارات تتوافق مع وعاء المخاطرة/ النمو- ليس فقط بنسبة ٧٠٪ بل بنسبة ٨٠٪ أو ٩٠٪ أو ١٠٠٪ أحيانًا. حتى إنهم قد يقترضون الأموال للدخول في استثمارات يعتقدون أنها ستستمر في الصعود للأبد، وغالبًا ما لا يحدث ذلك. وبسبب سوء توزيع الأصول، تذهب الكثير من أموالهم هباءً، ويخسرون كل شيء أو حتى قد ينتهي بهم المطاف بالاستدانة. السبب في ذلك هو أنهم بمجرد سماعهم أن مجال الاستثمار في سوق الأوراق المالية (أو الذهب أو سوق العقارات أو السلع أو أي نوع آخر من الاستثمارات) هو مجال جيد، فإنهم يهرولون إليه مسرعين، وفي كثير من الأحيان تكون تلك الأقاويل التي يستندون إليها دليلًا على قرب النهاية؛ لذا، فأنت بحاجة لوضع نظام خاص بك يمكنك من التأكد من أنك لن تتسرع وتبالغ في وضع كميات كبيرة من أموالك في أية سوق أو فئة من الأصول أو بوعاء المخاطرة/ النمو.

كل هذا قد يبدو أساسًا جيدًا، خاصة بالنسبة للمستثمرين المحنكين الذين يشعرون بأنهم قاموا بتغطية تفاصيل كل شيء. فأحيانًا ما يغتر المستثمرون أصحاب الخبرة بما حققوه من نجاحات؛ فيحيدون بسهولة عن المسار الصحيح، ويغفلون الأساسيات الضرورية في هذا الصدد.

وبطبيعة الحال، دائمًا ما سيكون هناك مستثمرون لا يجيدون الإنصات إلى عقولهم؛ ودائمًا ما يتبعون أفكارًا غير عقلانية بالمرة، فيعتقدون في الأفكار المغلوطة المتعلقة بالاستثمار؛ ويقولون لأنفسهم: "سيكون الأمر **مختلفًا هذه المرة**". وأنا أعرف العشرات من تلك القصص التي انتهت جميعها بنهايات مؤسفة. ولتضع أمامك قصة "جوناثان" عبرة وموعظة، فقد كان ذا حظ وفير في مجال الأعمال التجارية (سيظل اسمه الحقيقي مجهولًا لمراعاة الخصوصية)، ثم صَفَّى كل شيء للاستثمار في سوق عقارات لاس فيجاس المزدهر، فحقق بعض المكاسب في وقت مبكر؛ لذا حاول أن يتوسع وأخذ يقترض كالمجنون ليستمر في بناء العقارات. في كل مرة كان يأتي فيها "جوناثان" لحضور برامجي المالية، كان يستمع إلى أهمية

وضع بعض الأرباح في وعاء الأمان؛ وعدم المخاطرة بوضع كل البيض في سلة واحدة مهمـا كان اقتناعك بالعوائـد التي قد تعود عليك اليـوم. دان "جوناثان" بالفضل لي ولبرامجـي التي ساعدته على تحقيق زيادة بنسبـة ١٠٠٠٪ بأعماله التجارية وبشكل جعـل من الممكن بالنسبة له إتمام كل هـذه الاستثمارات. فجنى أكثر من ١٥٠ مليون دولار مـن بيـع شركته. لكنه لـم يستمع إليَّ فيمـا يتعلق بوضع جزء مـن الربح بوعاء الأمـان، وللأسـف دفع ثمن كل ذلـك. اليوم، أقر بأنـه سمح لغـروره بالسيطرة على تفكيـره، فـأراد أن يكون الملياردير، وكان يعلم أنـه كان قد أوشك على تحقيق هدفه. لكـن بعد ذلك، هل تتذكر ماذا حدث عندما انهارت سوق العقارات في لاس فيجاس؟ إلـى أي مدى هبطت أسعار العقـارات؟ لقد هبطت لقرابة ٦١٪ فيما بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠١٢. لم يخسر "جوناثان" كل شيء فحسب - لقد بلغ حجم خسارته أكثر مما لديه بالفعل بمقدار نصف مليار دولار.



"الأمر المثير للاهتمام بحق هو ذلك المعدل الفارق بين النسبتين!".

آمـل أن نستطيـع التغلـب علـى كل هـذه المآسـي. إذا كان هناك شـيء يجب أن تستخلصـه من هذا الفصل؛ فسيتمثل هذا الشيء في أن وضع جميع أموالك في وعاء المخاطـرة / النمـو يعتبر بمثابة قبلة الموت. ولهذا السبب يقدر الخبراء أن ٩٥٪ من

المستثمريـن خسروا أموالهم على مدار عشـرات الأعوام المنصرمة. عادة ما يغامر المستثمـر بأمواله (في مجـال استثمار العقارات والأسهـم والذهب)، وعندما تتعثر الأحـوال المالية، يتعثر معها المستثمرون، وتسحقهـم الخسائر المالية في أثناء هذا الانهيار الحتمي.

بعض الناس لا يحبون الاستماع لنصيحة الآخرين والأخذ بها. ومع ذلك، ستفرض عليهم الظروف الشاقة تعلم الدرس على أية حال. ولكن لتجنب تلك الدروس المؤلمة، ولمساعدتـك على اتخاذ قرار بصـدد الخيارات الأنسب بالنسبة لك، عليَّ أن أذكرك أن اختيـار مدير استثمـارات مستقل يتحاشى الخلاف معك دائمًا، سيكون هو الخيار الأفضـل بالنسبة لـك. هل تلاحظ كيف يكون لدى الرياضـي المحترف - سواء أكان ذكـرًا أم أنثى - دائمًا مدرب لجعله في المقدمة؟ لماذا؟ لأن المدرب سيلفت انتباهه عندمـا يقـوم بارتكاب أخطـاء في أثناء اللعـب، ويساعده في عمل بعضـ التعديلات التـي يمكـن أن تحدث له دفعة قوية. وينطبق الشيء نفسه علـى استثماراتك المالية. سيمكنـك أحد كبـار المستشاريـن العاملين في مجـال المال والائتمـان من المضي قدمًـا في المسـار الصحيح عندما تبدأ في التصرف بشـكل خاطئ بحثًا عن الأرباح والعوائد. كذلك، يجنبك هؤلاء المستشارون مواجهة الكثير من المخاطر عندما تكون على وشك اتخاذ قرار استثماري خاطئ.

ضرورة تحديد المبالغ المالية التي ستستثمرها...

حسنًا، لقد حان وقت الحساب! سنفترض أنه لا يزال لديك سيولة زائدة قدرها ١٠٠٠٠ دولار (أو أنك حققت أرباحًا قدرها ١٠٠٠٠٠ دولار أو ٢٠٠٠٠٠ دولار أو ٥٠٠٠٠٠ دولار أو مليـون دولار أو أكثر)، وقـررت أن تستثمرها كلها. بما يتوافـر لديك من معلومات حتـى الآن، هل تعرف كيـف ستقسمها؟ ما أسلوبك الحديث فـي الاستثمار؟ ما نسبة الأمـوال التي ستحتفظ بها في وعاء النمو في بيئـة آمنة، وما هي النسبة التي ستكون مستعدًّا للمخاطرة بها لتحقيق نمو أكبر محتمل؟

ربمـا كنت قـد سمعت عن ذلك المبدأ التقليدي القديم (أو كما يطلق عليه "جاك بوجل" المبدأ الأساسي في الاستثمـار)، والذي مفاده: استثمر عمرك في السندات. يشيـر هذا المبدأ، بعبـارة أخرى، إلى الاتجاه لإجراء عمليـة حسابية تتمثل في طرح عمـرك الحالي من رقم ١٠٠، والنـاتج سيكون هو النسبة التي يجب أن تحتفظ بها في

الأسهم؛ لذا، إذا كان عمرك ٤٠ عامًا، فإنه يجب أن تضع ٦٠٪ من أموالك في الأسهم في وعاء المخاطرة / النمو، و٤٠٪ كسندات في وعاء الأمان. أما إذا كان عمرك ٦٠ عامًا، فيجب أن تكون نسبة الأسهم ٤٠٪، ونسبة السندات ٦٠٪. ولكن تلك النسب المحسوبة ليست هي الأنسب دائمًا مقارنة بالواقع الدائر من حولنا اليوم، فالجدير بالذكر هنا أن معدلات تقلب كل من الأسهم والسندات قد ازدادت كثيرًا، كما أن متوسط أعمار الأفراد قد زاد أيضًا مقارنةً بما مضى.

لذا، ماذا ينبغي عليك فعله؟ هل تريد أن تتسم بالمزيد من حب المغامرة عند تعاملك مع المخاطر مثل "ديفيد سوينسن"؛ وذلك بوضع ٣٠٪ من استثماراتك في وعاء الأمان و٧٠٪ في وعاء المخاطرة؟ إن هذا يعني أنك ستضع نسبة ٣٠٪ من مبلغ ١٠٠٠٠ دولار الذي حصلت عليه كربح مفاجئ - ٣٠٠٠ دولار - في وعاء الأمان، ونسبة ٧٠٪ - أو ٧٠٠٠ دولار- في وعاء المخاطرة/ النمو الخاص بك. (إذا كنت تمتلك مليون دولار، فمن الممكن أن تضع ٣٠٠٠٠٠ دولار في وعاء الأمان و٧٠٠٠٠٠ في وعاء المخاطرة / النمو.) هل تستطيع حقًّا أن تتحمل هذا النوع من التقسيم؟ هل لديك ما يكفي من النقود؟ هل لديك ما يكفي من الوقت؟ هل أنت شاب؟ أو هل تحتاج أن تتسم بقدر من التحفظ مثل أكثر الأشخاص أصحاب المعاشات الذين يقسمون استثماراتهم ٦٠٪ أسهمًا و٤٠٪ سندات؟ أم أن ٥٠٪ أسهمًا و٥٠٪ سندات هو التقسيم الأنسب بالنسبة لك؟ هل اقترب موعد تقاعدك وتريد أن تضع ٨٠٪ من أموالك في مكان آمن، وفقط ٢٠٪ في الاستثمارات ذات المخاطر العالية؟ ما يهم ليس ما يقوم به معظم الناس، بل الأهم هو الشيء الذي سيلبي احتياجاتك المالية والنفسية.

أعلم أن الاختيار هنا شخصي، وأن أكثر الأشخاص حنكة في مجال المال والاستثمار يحتاجون أحيانًا إلى التفكير مليًّا بشأن الشيء الأنسب لهم ولعائلاتهم. فعندما قابلت "ماري كالاهان إيردوس" المديرة التنفيذية لشركة مورجان، سألتها: "ما المعيار المتبع من قبلك عند توزيعك وتخصيصك للأصول في حقيبتك الاستثمارية؟ وإذا رغبتِ في تخصيص الأصول من أجل أبنائك، فكيف ستبدو؟".

قالت "ماري": "لديَّ ثلاث بنات؛ وهن في أعمار مختلفة. ولكل منهن اهتماماتها المختلفة عن غيرها، وحتمًا ستتغير تلك الاهتمامات مع مرور الوقت؛ فأنا لا أعلم الحالة التي ستوجد عليها بناتي مستقبلًا. فمن الممكن أن تنفق إحداهن المال أكثر من الأخرى. وقد تذهب إحداهن للعمل في بيئة تمكنها من كسب الكثير من المال. وقد تتجه إحداهن لمجال الأعمال الخيرية. قد تواجه إحداهن مشكلة صحية. قد

تتزوج إحداهن وقد لا تتزوج الأخرى. قد تنجب إحداهن أطفالاً وقد لا تنجب الأخرى. فالأفـراد يتغيرون مع مـرور الوقت، وهذا هو السبب وراء عـدم اهتمامي بتخصيص الأصـول حاليًا، فـإذا خصصت لهن أصولًا حتى من أول يوم وُلِدْنَ فيه، فسيتعين عليَّ تغييرها مع الوقت.

"وهـذا التغيير يجـب أن يتم بناءً على بيان المخاطـر الخاص بهن؛ لأنه مع مرور الوقت، لن تتمكن من القول بأن الأصول التي خصصتها لهن مثالية حقًّا إلا إذا كانت الأفضل بالنسبة لهن. في نهاية اليوم، إذا جاءتني إحداهن وقالت لي إن كل ما تريده هو أذون الخزانة التي توفر قدرًا من الأمان؛ فقد يكون هذا القرار هو أفضل حل لهن جميعًا".

قلـت لها: "بالطبع لأن أذون الخزانة تلبي لهـن احتياجاتهن النفسية والعاطفية، أليس كذلك؟ فالأمر لا يتعلق بالمال فقط".

قالت لي: "بالضبط يا "توني"، لأنه إذا تسببت في مزيد من القلق عن طريق أخذ نصف ما تضم تلك المحفظة ووضعه في البورصة، وأدى ذلك إلى تدمير سعادتهن - فما السبب وراء القيام بذلك من الأساس؟".

سألتهـا: "تقصدين ما الهدف من الاستثمار؟ أليس التأكد من أننا نمتلك الحرية المالية والاقتصادية لأنفسنا ولعائلاتنا؟".

قالـت: "هذا صحيـح، حتى تكون قادرًا على القيام بالأشيـاء التي تود فعلها. لكن ليس على حساب أعصابك وصحتك بسبب ما ستتعرض له من ضغوط وإجهاد وإرهاق ناتج عن التعامل في بيئة مالية غير ملائمة".

إذن ما الدرس المستفاد هنا من إحدى أفضل الشخصيات التي لديها تلك الخبرة المالية الكبيرة في مجال البورصة والاستثمار في العالم؟ إن الشيء الأكثر أهمية من تكويـن الثروة هو كيفية الوصول للثـروة بطريقة تمنحك المزيد من الاطمئنان وراحة البال.

لـذا، ما الشكل الـذي ستكون عليه محفظتك الاستثماريـة؟ دون أرقامك واجعلها واقعيـة! اسأل نفسك: هل هـذه النسب مناسبة لك؟ تحقق منهـا جيدًا، وتمعن فيها، وحـاول امتلاكهـا والسيطـرة عليهـا لأنها مفتـاح شعورك براحـة البـال وسر نجاح مستقبلك المالي.

هل انتهيت؟

حسنًا! لقد قمت للتوّ باتخاذ أهم قرار استثماري في حياتك. وبمجرد أن تعرف النسبة المئوية للمبالغ المالية التي سترغب في استثمارها بمحفظتك الاستثمارية، فإنك لن ترغب في تغييرها حتى تخوض مرحلة جديدة من الحياة أو تدفعك ظروفك في الحياة إلى تغييرها. عليك أن تلتزم بهذه الأرقام وتحافظ على توازن المحفظة الاستثمارية. سأعرض لك كيفية القيام بذلك لاحقًا في هذا الجزء.

هل ما زلت قلقًا بشأن كيفية اتخاذك للخيار الصحيح؟ فقط تذكر أن لديك المستشار المالي الذي سيقوم بمساعدتك وأنك لست بحاجة إلى عشرات الآلاف أو مئات الآلاف أو الملايين من الدولارات لتبدأ – حيث يمكن أن تبدأ مع المستشارين الماليين المتاحين عبر خدمات الإنترنت اليومية.

بالمناسبة، لم أنته من الحديث عن هذه النقطة بعد. هناك عدة طرق لزيادة عوائدك من خلال الأوعية سابقة الذكر، وسوف أستعرض معك هذه الطرق فيما بعد.

الآن، بعد أن فهمت هذه المبادئ واتخذت قرارك بشأن المبالغ المالية التي تود وضعها في وعاء المخاطرة والمبالغ التي تود وضعها في وعاء الأمان، دعني أخبرك بأفضل خبر ستسمعه في هذا الشأن: بعد أن أجريت مقابلات مع ٥٠ شخصًا من أكبر المستثمرين نجاحًا وأذكى العقول المالية على مستوى العالم، **تمكنت من التوصل إلى تلك الطرق التي ستمكنك من الحصول على عوائد وعاء النمو مع التمتع بكل سبل الحماية التي يوفرها وعاء الأمان.** وقد تمثلت أهم نصيحة أدلى بها لي كل مستثمر قمت بالتحدث إليه في "ضرورة توخي الحذر والحرص الشديدين كي لا تخسر أي أموال". ولكن هذا الأمر سيعني بالنسبة للكثير من المستثمرين ضرورة قبول تلك العوائد المتواضعة بوعاء الأمان والرضا بها. سأطلعك – على مدار فصلين تقريبًا – على كيفية جني الكثير من المال دون تكبد أية خسارة، على كيفية الحصول على نمو ملحوظ لاستثماراتك دون تكبد مخاطر كبيرة. أعرف أن هذا قد يبدو أمرًا مستحيلًا وغير معقول، ولكن هذه هي الحقيقة المشوقة.

وكما بذلنا قصارى جهدنا على مدار هذا الفصل، أعبر لك عن كامل سعادتي لإخبارك بأن الفصل التالي يتسم بالكثير من السهولة واليسر والمتعة. فسأعرض لك فيما يلي الوعاء الثالث الذي لم نتطرق للحديث عنه بعد. وأنا متأكد من أن هذا

ـوعـاء سيروقك كثيرًا لأنه يحمـل الكثير من المزايا، كما أنه سيضيف قيمة لحياتك ـيوم، وليس بعد عقود.. دعنا نكتشف ما الذي يكنه لنا وعاء الأحلام.

تجـدر الإشـارة هنا إلى أن "ديفيـد سوينسن" قد قدم نسبة محـددة لكل فئة من فئـات الأصول، لكنــه لم يقدم مؤشرات محددة لتمثيـل كل فئة من فئات الأصول. لقـد استخـدم المحللون المستقلـون المؤشـرات التالية لتمثيل كل فئـة من فئات الأصــول والتــي من المفترضـ أن تعيد للمحفظـة الاستثمارية توازنهـا بشكل ربع سنــوي. **لاحـظ أن النتائج السابقـة لا تضمن الأداء المستقبلـي. بدلًا من ذلك، سأوفر لك البيانات التاريخية هنا لمناقشة وتوضيح الأسس الضمنية.**

٢٠٪	الصناديـق الاستثماريـة بإجمالـي أسعار السوق بالـدولار الأمريكي وفقًا لمؤشر ويلشاير ٥٠٠٠.
٢٠٪	صناديـق الاستثمـارات العقاريـة وفقًا لمؤشـر الفايناتشيـال تايمز لأسعار الأسهم
٢٠٪	أسهم شركات جودريتش الأمريكية وفقًا لمؤشرات مجموعة شركات مورجان ستانلي كابيتال إنترناشيونال
١٥٪	صناديـق الائتمـان الأمريكية طويلـة الأجل لبنك باركليـز، بالدولار الأمريكي
١٥٪	صناديـق سنـدات الخزانة الأمريكيـة المحمية ضـد التضخم لبنك باركليز، بالدولار الأمريكي
١٠٪	مجموعـة أسهـم الأسواق الناشئة وفقًا لمؤشـرات مجموعة شركات مورجان ستانلي كابيتال إنترناشيونال، بالدولار الأمريكي

الفصل ٤ - ٣

وعاء الأحلام

عندما تتوقف عن الحلم، فهذا يعني أنك ميت.

ـ مالكوم فوربس

ماذا نقصد بوعاء الأحلام؟ إنه الوعاء الذي تدخر فيه شيئًا لك ولكل من تحب، حتى تنعموا جميعًا بالحياة وأنت تكوّن ثروتك. إنه وعاء اليوم وليس الغد! يتمثل الهدف من هذا الوعاء في رفع معنوياتك وإضفاء البهجة على حياتك؛ بحيث تصبح أكثر رغبة في الكسب والعطاء. فكّر في البنود التي ستدخر من أجلها بوعاء الأحلام باعتبارها *رفاهية إستراتيجية*.

ما الذي يرضيك في الوقت الراهن؟ قد تشتري زوجًا من أحذية مانولو بلانيك الشهيرة التي لطالما رغبت فيها، أو تحجز مقعدًا في الصفوف الأمامية لحضور مباراة فريق ميامي هيت، أو ترافق أطفالك في جولة ترفيهية لكبار الشخصيات في مدينة ديزني لاند. أو قد تبدأ في ملء هذا الوعاء من أجل مكافأة أكبر: تذاكر موسمية؛ القيام برحلة صيفية للجبال، أو قضاء إجازه شتوية في التزحلق على الجليد. ربما تريد امتلاك سيارة جديدة قد لا تكون مخصصة للأغراض العملية مثل سيارات ميني كوبر أو موستانج. أو ربما تحلم بشراء شقة أو منزل مخصص لقضاء الإجازات.

أعرف مليونيرًا دائمًا ما يسافر جوًّا على الدرجة الاقتصادية ليوفر دولارًا، لكن زوجته تشتكي باستمرار من هذا التصرف، وتقول: "لدينا الكثير من المال، فلماذا لا نتمتع به؟"، وكان هذا مصدر خلاف مستمر بينهما لسفرهما المتكرر لمتابعة الأعمال التجارية. وبعد أن حضر الرجل ندوتي عن إتقان إدارة الثروة قرر استخدام وعاء أحلامه ليرتقي لدرجة رجال الأعمال كلما سافر مع عائلته. وقد اكتشف أن هذه الخطوة لم تضف الراحة إلى حياته في أثناء السفر فقط، بل على حياته الأسرية

بشكل عام ايضًا (وهذا هو الأهم). وقد نَجمَح بأفكارنا أكثر، فنقول لعله يفكر يومًا ما في تأجير طائرة نفاثة خاصة بدلًا من السفر على الخطوط التجارية، وقد لا تكون باهظة بالشكل الذي يتصوره.

يمتلك بعض الناس الكثير من المال والقليل من أسلوب الحياة؛ فهم يمضون حياتهم متفرجين على الأرقام وهي تتراكم في الحسابات البنكية وبذلك يفوتهم الكثير من المتع التي من الممكن أن يعيشوها ويشاركوها على طول الطريق.

أتذكر في مرحلة مبكرة من حياتي المهنية، يوم أن حققت أول نجاحاتي الباهرة في وعاء النمو كانت فكرتي لمكافأة الذات هي إما أن أشتري بذلتين جديدتين لأنهما معروضتان بخصم كبير في معرض ملابس يشبه إحدى دور الأزياء الشهيرة، أو أن أقضي إجازة في جزر هاواي، حينها كانت مثل هذه الأمور تمثل مكافأة عظيمة بالنسبة لي.

ولكن المنتجع الذي أمتلكه في جزر (فيجي) هو حلم أكبر وقد تحقق؛ لأني، كما أفضيت إليكم سابقًا، في سن الرابعة والعشرين وقعت في غرام مياه جزر جنوب المحيط الهادي. كأن قلبي قد عثر على موطن له، حينها كنت أبحث عن ملاذ لي ولأصدقائي وأفراد عائلتي. واليوم وبعد أن مرّت السنون، أضحى منتجع نامالي مِلكية محترمة لأني شيدته وجعلته أحد أرقى أماكن الاستجمام التي يقصدها الجميع. وهذا مجرد جزء من الحقيقة، في الواقع لقد احتل هذا المنتجع رقم واحد بين كل منتجعات المنطقة لأكثر من عشر سنين متوالية، حتى إن "أوبرا" اختارته كأحد أفضل الأماكن التي زارتها السنة الماضية. وهذه هي الجائزة الكبرى التي تتربع على قمة الحلم الذي صنع هذا المنتجع.

أحلامك لم تُخلق لتحقق لك عائدًا ماديًا، بل لتمنحك أرقى أسلوب للحياة. وبالمناسبة أَلَم يكن هذا هو سبب استثمارك في أول وعاءين من الأساس؟ ولكن عليك أن تلتزم ببعض القيود هنا أيضًا؛ لأنك لو وضعت كل ما تملك في وعاء الأحلام فقط، فأغلب الظن أنك ستصل إلى حد الإفلاس كما حدث مع "ويلي نيلسون"؛ فالمسألة تعتمد على التوازن. والمكافأة التي تحصل عليها من وعاء أحلامك يجب ألا تكون بالضرورة لشخصك؛ فأفضل مكافأة هي تلك التي تمنحها للآخرين.

الأحلام هي أروع ما في شخصيتنا.

ـ هنري ديفيد ثورو

ربما تعشق منح الهدايا مثلي، وَأَقْيَمُ هدية هي تلك التي لا تخطر على البال.

لم تملك والدتي المال في شبابها، وكنا عائلة تكافح لأجل لقمة العيش، ونعيش في مسكن رخيص في ضواحي لوس أنجلوس؛ حيث كانت إنذارات الضباب الدخاني شبه اليومية المعلنة في الأخبار تقول إن الخروج غير آمن.

وفي يوم ما، وبعد أن ازدهرت أعمالي، طلبت من والدتي أن تساعدني في العثور على شقة تقع على شاطئ هانتنجتون. واصطحبتها لرؤية إحدى الشقق، أخذتها وتجوّلت معها في أرجاء الشقة ووقفنا نشاهد المنظر الأخّاذ للمحيط ونستنشق الهواء.

فقلت لها : "أنا أعشق هذا المكان، لكني أريد سماع قرارك النهائي، ما رأيك؟".

فردّت : "أتمزح معي؟! إنها رائعة! أتصدق من أين جئنا وأين أصبحنا؟ وها أنت اليوم ستعيش هنا؟".

"إذن أنت ترين أنه المكان المناسب يا أمي؟".

"أوه، إنه لا يُصدق!".

فسلمتها المفاتيح.

سألت : "ما هذا؟".

"إنها لك يا أمي".

لن أنسى ما حييت نظرة الدهشة تلك ودموع الفرحة الغامرة التي سالت على وجهها. لقد توفيت والدتي، ولكني ما زلت أتذكر تلك اللحظات ماثلة أمامي وهي من أجمل ذكريات حياتي.

لا داعي للانتظار، يمكنك أنت أيضًا فعل الشيء نفسه، **يمكنك تحقيق أحلامك. إن كنتَ متلهفًا فعلًا لتحقيقها، فستجد الوسيلة لذلك.**

وبعد أن أهديت الشقة لوالدتي بوقت قصير، قابلت مجموعة من مائتي تلميذ تقريبًا بالصف الخامس، بإحدى مدارس الأحياء الفقيرة في مدينة هيوستن (تكساس). كان معظمهم يسيرون على درب لن يقودهم للجامعة أبدًا، فقررت في الزمان والمكان نفسيهما أن أعقد معهم اتفاقًا، وهو أن أتكفل بمصاريف السنوات الأربع لدراستهم الجامعية، إن حافظوا على تقدير جيد (كمتوسط عام) وإن ابتعدوا عن المشكلات، وقلتها بوضوح بأنه يمكن لأي منهم إذا ركز على دراسته أن يكون فوق المتوسط، ومن جانبي سأكون الناصح المخلص لمساندتهم. ووضعت أمامهم بعض الشروط الأساسية : ألا يعرضوا أنفسهم للسجن، وغير مسموح للفتيات بأن يرتبطن

عاطفيًّا قبل الانتهاء من المرحلة الثانوية، والأهم من ذلك تأدية عشرين ساعة كل عام في خدمة إحدى المؤسسات في منطقتهم. لماذا أضفت الجزء الأخير؟ إن الجامعة هدف رائع، ولكن من المهم جدًّا في نظري أن أعلّمهم بأن يقدموا شيئًا في حياتهم لا أن يأخذوا فقط. ولم تكن لديَّ أدنى فكرة عن كيفية السداد على المدى الطويل، ولكني التزمت ووقعت عقدًا قانونيًّا يلزمني بتوفير التمويل. ومن المفارقات أن ترى قوة الدافع المتولد داخلك حين لا يكون أمامك سوى المضي قدمًا، ولهذا أقول دومًا، إن كنت عازمًا على تحقيق هدفك، فعليك ببذل قصارى جهدك! وهكذا وقّعت تلك العقود، وعمل معي ثلاثة وعشرون من هؤلاء الصبية من الصف الخامس وحتى التحاقهم بالجامعة، وبعضهم تخرّج في الكليات بما فيها كلية الحقوق! هؤلاء أدعوهم (أبطالي) ومنهم اليوم الباحثون الاجتماعيون وأصحاب أعمال تجارية وآباء وأمهات. ومنذ بضع سنوات حضرت معهم حفل (لم الشمل) واستمعت لقصص رائعة عن كيفية تحول العطاء في الصغر إلى نمط حياة دائم عند الكبر، وكيف مَنَحَهم هذا العطاء الإيمان بقيمة وجودهم في الحياة، ومَنَحَهم السعادة ، حتى إن أكثرهم اليوم يُعلم أطفاله هذا المبدأ.

أنا أسرد لك هذه القصة لأخبرك بأنه لا داعي أن تنتظر حتى تصبح على أتم الاستعداد لتحقيق حلمك. فقط اعقد العزم، وستجد الوسيلة، وستجد النعمة طريقها إليك. **فالنعمة تأتي عند الالتزام بأمر يخدم ما هو أبعد من مصلحتك الشخصية - قد يسميها البعض حظًّا أو مصادفة. أترك لك الخيار بأن تؤمن بأي منهما، فقط اعلم أنك حين تعطي أقصى ما عندك، سيعود عليك عطاؤك بخيرات لا تعد ولا تحصى.** عن نفسي أنا أؤمن بأهمية الدافع، ولكن هذا لا يعني أنه لن يعود عليك بالنفع أيضًا، أليس كذلك؟

مكافأة الذات من الممكن أن تساعدك على أن تزيد من ثروتك؛ **لأن الشرط الأساسي لصنع الثروة هو إطلاق العنان لإبداعاتك** والعثور على طريقة كي تقدم للآخرين أكثر مما يفعل غيرك. **فإن استطعت أن تجد طريقة لإضافة قيمة لحياة الآخرين أكثر من أي شخص آخر فبإمكانك أن تعثر على طريقة لإثراء حياتك الشخصية.** وينطبق هذا الأمر على حياتك كما ينطبق على حياة الآخرين. أتذكر حين تحدثنا عن الإسراع بخطتك، وكيف أنك إن أردتَ أن تصبح عظيمًا، فتعلم أن تكون خادمًا للكثير من حولك؟ نحن نعلم بالفعل أن الحياة تخدم كل من يخدم غيره.

وحين تخدم الحياة فإنك تُعلي من شأنك أيضًا، هذا فضلًا عن الكثير من المنح التي تظهر بطريقك.

امنح نفسك راحة البال.
فمن حقك أن تحيا سعيدًا، من حقك أن تشعر بالبهجة.
ـ هانا أرندت

إذن كيف تملأ وعاء أحلامك؟ لنتحدث عن ثلاث طرق. الأولى، حين تحقق مكسبًا كبيرًا كالمكافأة التي تبلغ ١٠٠٠٠ دولار التي تحدثنا عنها في الفصل السابق. أو، الثانية، عندما يحقق وعاء المخاطرة/النمو تقدمًا إيجابيًا وتكسب ربحًا كبيرًا. وكما يحدث في مدينة فيجاس، ربما يكون هذا هو الوقت الذي يتوجب عليك فيه تقليل المخاطرة. ويلجأ الكثير من طلابي إلى أخذ تلك الأرباح وتقسيمها وإعادة استثمارها بنسب متساوية: فرضًا، الثلث لأوعية الادخار الآمن، والثلث لوعاء المخاطرة/النمو، والثلث في وعاء الأحلام. وفي حالة المكافأة (١٠٠٠٠) السابقة فالثلث سيبلغ تقريبًا ٣٣٣٣ دولارًا لصالح وعاء أحلامك.

فحين تضع ثلث المال المستثمر بوعاء المخاطرة/النمو في وعاء الأمان فكأنك تأخذ النقود بعيدًا عن طاولة اللعب لتعجّل في نمو معظم استثماراتك الآمنة، ومعها راحة البال. وحين تترك الثلث في وعاء النمو، فإنك تستمر بالمخاطرة من أجل احتمال ربح أكبر، ولكنك تخاطر بالمال الذي ربحته. وحين تضع الثلث في وعاء الأحلام، فإنك تكافئ نفسك بجائزة تستمتع بها في الوقت الحاضر، وهذا سوف يحفزك ويرفع من معنوياتك بطرق ستجعلك ترغب في كسب المزيد وادخار المزيد والاستثمار بمزيد من الفاعلية ـ ذلك لأنك ستحصل على الأرباح اليوم وليس في يوم ما في المستقبل.

أما الطريقة الثالثة لتملأ وعاء أحلامك، فهي أن توفر نسبة مئوية محددة من أرباحك وتجنبها بعيدًا وتراكمها حتى تتمكن من شراء أحلامك، سواء كانت بيتك الأول، أو سيارة، أو إجازة، أو مُتعًا صغيرة تحفزك في الوقت الحاضر. ولكن تذكر جيدًا، هذا لا يعني أن تأخذ مما تدخره في صندوق حريتك؛ فهذا رصيد مقدس لا يُمس! ولكنَّ هناك طرقًا لزيادة المبالغ الموجودة في صندوق الحرية وفي وعاء

الأحـلام أيضًـا. وإليك نقاط تلخيص سريعة من الفصول التي تنـدرج تحت عنوان (سرع العملية):

- ادخر المزيد واستثمر الفرق.
- اجنِ المزيد واستثمر الفرق.
- خفض الرسوم والضرائب واستثمر الفرق.
- احصل على عوائد أفضل.
- غيِّر أسلوب حياتك.

إذن يمكنـك أخـذ جزء من هذه المدخـرات لاستثماره، وجـزء لتحقيق أحلامك اليوم أو في المستقبل القريب.

ولكـن مـا إستراتيجيتك لملء هذا الوعاء؟ هل ستنتظـر مكافأة ما أو صعود سوق الأسهم، أم ستنحي جانبًا نسبة من مالك مثل زميلتي "أنجيلا"؟ في البداية لم تتخيل أن لديها ما يكفي من المال لتتمكن من أن تدخر شيئًا ولو لأجل استقلالها المادي.

ولكن مع المضي قدمًا والتعمق في قراءة هذا الكتاب، اكتشفت أنها إذا ما انتقلت إلى فلوريدا ستوفر مبلغًا من ضريبة الدخل لدرجة أنها الآن تدّخر ١٠٪ على الأقل في صندوق حريتها بالإضافة إلى ٨٪ في وعاء الأحلام. **أصبح مأمور الضرائب الآن هو من يموّل وعاء أحلامها.** يا له من شيء رائع! وفوق ذلك تستمتع بطقس أجمل! وحين دَقَّقَتْ في حساباتها وَجَدَت طريقة لتوفر ٢٪ إضافية لصالح صندوق حريتها ليصبح الإجمالي ١٢٪، هذا بالإضافة إلى الـ ٨٪ التي تحتفظ بها لوعاء الأحلام.

ولـو أنـك أخبرتها منـذ البداية بأنـه بإمكانها العثـور على طريقـة لتوفير ٢٠٪، لاتهمتـك وقتها بالجنـون المطلق. لكنها اليـوم لم تكتف بتأميـن مستقبلها فقط، بل إنهـا تدّخر لتحقيـق أحلام مهمة على المـدى القريب. كتسلـق الهيمالايا والتجديف عبـر المحيط. جدير بالذكـر أن تخصصها العلمي هو علم الإنسـان، ولطالما كانت تحلـم بقضاء بعض الوقت مع عالمة الحفريات الشهيـرة "لويس ليكي" في معهدها فـي كينيـا. وتلقت دعوة بالفعـل، إلا أنها لا تملك مـا يكفي حاليًا، لكـن إذا استمرت على خطتها المالية المنطقية، ستتمكن من تحقيق الحلم. ما أجمل أن تعيش مطمئنًا ومستقـلًا ماديًا، وفـي الوقت نفسه تعيش حيـاة المغامرة! أتَذْكُـر إستراتيجية ادخر

المزيد غدًا؟ بإمكانك أن تقرر أن توزع زيادة راتبك القادمة بهذه الطريقة: ولنقل ٣٪ لصنـدوق حريتك و ١,٥ أو ٢٪ لوعاء الأحلام، خصوصًا إن كان بعض الأحلام مهمًّا لـك حاليًّا، كالادخار لتسدد مقدم بيتـك الأول أو للذهاب لقضاء عطلة بمكان جميل. وهناك العديد من الوسائل لتحقيق ذلك.

ولكـن دعني أطلعك على السر: أهم شـيء هو أن تعد قائمة بأحلامك، ورتب هذه الأحـلام وفقًـا لأهميتها، حجمها، ومداهـا قريبًا أم بعيدًا. دَوِّنْ لِـمَ يتوجب عليك أن تحققها أو تعيشها. لقد اكتشفت أنه إن حاولت أن تدخر نسبة من مالك دون أن تعرف السبب الحقيقي لذلك، فلن تحقق شيئًا. يكمن السر في أن تعرف بالضبط ماذا تريد وَلِـمَ تريده، وتجعل منه شغفًا متقدًا. فجـأة ستنطلق قدرتك الإبداعية، وستجد سبلًا جديدة لجني المزيد، أو ادخار المزيد، أو إضافة قيمة أكبر، أو التعامل مع الضرائب بكفـاءة، أو الاستثمار بشكل أفضل، أو لتغيير نمط الحياة بما يعزز حياتك الشخصية ويحقـق لك أحلامـك (أو بعضًا منها) اليوم وليس في المستقبل، هذا هو السبيل لكل هذه المزايا.

ولكن عليك أن تتخذ قرارك اليوم! انفرد بنفسك لحظة ثم اكتب قائمة أحلامك، دوِّن الأحـلام بحيث تبـدو لك حقيقية، كم أنت راغب في الادخـار من أجلها؟ اشحذ طاقتك وابدأ!

كل حلم كبير يبدأ بحالم.

ـ هاريت توبمان

وفي النهاية كم هي النسبة التي يتوجب اقتطاعها من إجمالي أصولك ووضعها بوعاء أحلامك؟ في الحقيقة لا يتوجب أن تكون نسبة كبيرة، قد تكون ٥٪ فقط، أو ١٠٪، لكن رجـاءً لا تنسَ أن تكافئ نفسك. بالرغم من أهمية الحفـاظ على نقودك آمنة والعمل علـى زيادتها، لا تنسَ أبدًا أن تقضي وقتًا ممتعًا، وأن تُعطي وأن تعيش حياتك بالكامل فـي طريقك نحـو الاستقلال المادي. هذا هـو كل ما في الأمر. لا تدخـر وديعة وعاء الأحلام لليوم الممطر. لم لا تخرج وتستمتع باليوم المُشمس الآن؟

إن لـم تفعل فربما يحـدث لك ما حدث لزوجين أخبرني عنهمـا أحد أصدقائي، اقتصـد هـذان الزوجـان وادخرا طـوال حياتهما، وأخيـرًا قررا أن لديهمـا ما يكفي للانطلاق في رحلة بحرية رائعة حول الكاريبي، وهي رحلة بحرية ضخمة لمدة أسبوع

حول جـزر الكاريبي، تخيل الصورة معي، سفينة بها حمامات سباحة، والعشرات من المطاعم. كان الزوجان في قمة الحماس وفي الوقت نفسه حريصين على رأس مالهما الـذي جاهدا عمرًا لتوفيـره لمعاشهما، ولم يرغبا في الإنفـاق الزائد على الوجبات الفاخـرة، فالرحلة بذاتها كانت بذخًا بالنسبة لهما، ولذلك وتوفيرًا للمال وضعا علب الجبـن والبسكويـت المملح داخل حقائب السفر لتناولها خـلال الرحلة وتعاهدا على تجنب وجبات العشاء الفاخرة.

كان الجو جميلًا، واستمتع الزوجان بكل الفعاليات على ظهر السفينة، ولكن مع كل غـداء أو عشاء، وبينما الكل مستمتع بولائم لا تخطر على بال، من الجمبري وسرطان البحر وأضـلاع مشوية وجبال من الحلويات، وأجود أنواع العصائر من أنحاء العالم، يتقهقـر هذان الزوجان إلى مقصورتهما لأكل الجبن مع البسكويت المملح، ولم يجدا غضاضـة في ذلك. استمتعا برحلـة العمر، وكانا فخوريـن باقتصادهما وحرصهما، ولكـن في اليوم الأخير، استسلما وقررا أن ينفقـا ببذخ ويتناولا العشاء الأخير الفخم فـوق ظهـر السفينة! وفعلًا وقفا أمـام إحدى الموائد الضخمة وكدّسـا طبقيهما بألذ طعام اشتهياه في حياتهما.

وبعـد أن تناولا ما لذ وطاب من الحلويات وشربا العصائر، طالبا النادل بإحضار الفاتـورة، فأجـاب مندهشًـا: "أي فاتورة؟". قـال الزوجان: "الفاتورة لهـذا العشاء الفاخر، للحلويات والعصائر ولكل شيء".

نظر النادل إليهما بدهشة وقال: "ألا تعلمان أن الرحلة شاملة الوجبات؟!".

الوجبـات ضمن الرحلة، مـا رأيك بها كعبارة مجازية؟ ولهـذا بدلًا من الاستكانة للجبن والبسكويت في رحلة العمر متّع نفسك بكل ما يأتي معها.

كلمـة أخيـرة، الكثير مما يجعلنا أثرياء متاح لنا مجانًـا، وتذكر ما قاله لنا السير "جـون تمبلتون" من ذي قبل: سر الثروة يكمن في الشكر والامتنان. المسألة لا تعتمد فقـط على ما نحققـه ونكسبه بل أيضًا ما نقدّره حق تقديره. الأمر لا يتعلق بالمغامرة البحريـة فقط، بل بما نقضـي وقتنا مستمتعين به. هذه المغامرة نفسها ستجدها في نفوس أحبائك، فـي عيون أطفالك، وفي ملامح السعادة علـى وجوه من تحب. توجد مكافـآت للذات في كل ما حولك إن ركّـزت على الجَمَال في حياتك اليوم؛ لذا لا تقهر نفسك من أجل الوصول لليوم الذي لن تشعر فيه بقلة ذات اليد، بل تجاوز هذا الشعور. انظـر كم أنت محظوظ وانظر لحجم ثروتك من الحب والفرص والصحة والأصدقاء والعائلة. لا تنتظر أن تصبح ثريًا، بل ابدأ وعش كما لو كنت ثريًا.

إلـى الآن رأينـا كيف يمكنـك توزيـع استثماراتك بين أنـواع وفئات أصـول مالية مختلفـة، وكيفية وضع مبالغ في وعـاء الأمان/راحة البال ومبالغ في وعاء المخاطر/النمـو. وتعلمنا أننا بحاجة إلى أن نخصص مبلغًا لوعاء الأحلام الذي سيضفي معنى لحياتنـا خلال عمليـة بناء الثروة وسيحفزنا للقيام بـأداء أفضل لأنفسنا وللآخرين. وهكـذا يتبقى لنـا فصل واحد قصير لنعلمك مجموعة من ثـلاث مهارات بسيطة قد تزيـد من عائدك بمقدار (١ - ٢) ٪ سنويًـا، والأهم من ذلك ألا تقع في الخطأ نفسه الذي يقع فيه هؤلاء الذين يحاولون اختيار وقت دخول السوق. لنتعلم كيف نفعل ذلك من خلال قوة المعرفة.

الفصل ٤-٤

أهمية التوقيت في مجال الاستثمار

اعلم أن عدوك الأساسي يكمن بداخلك.

- بوجو

ما السر وراء نجاح المستثمرين والممثلين الكوميديين الذين يقدمون عروضًا على المسرح أمام الجمهور...؟

يكمن السر في التوقيت؛ فالتوقيت هو كل شيء.

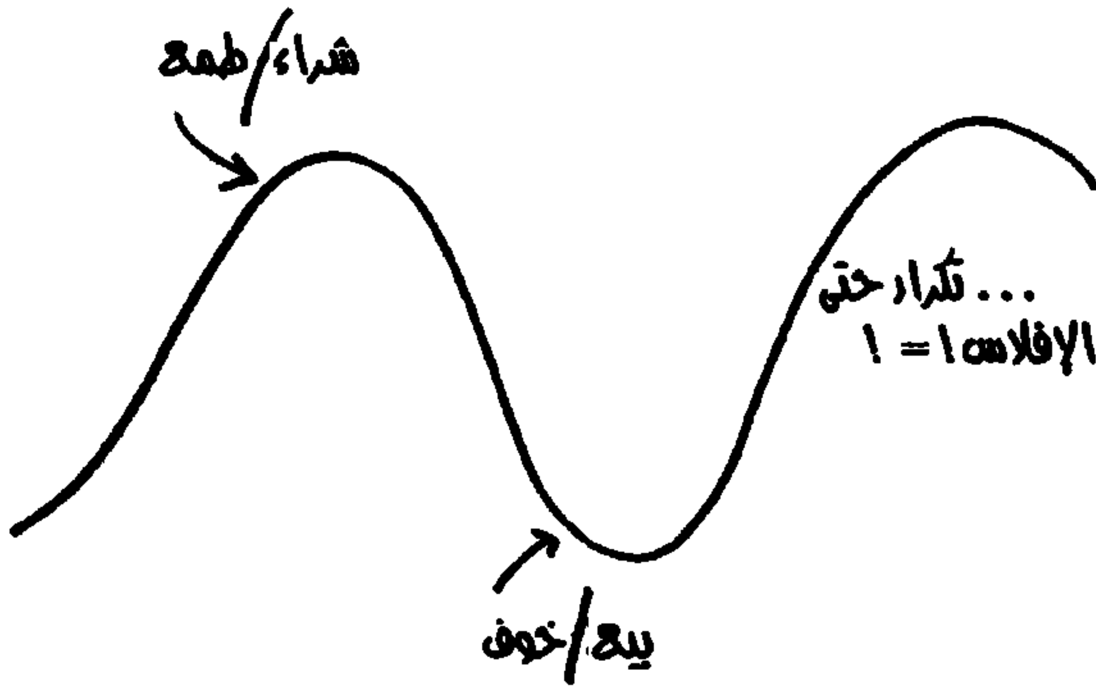
إن الممثل الكوميدي البارع يعرف الوقت المناسب تحديدًا لإلقاء العبارات التي ستثير ضحك الجمهور. **وكذلك المستثمر الذكي يعرف التوقيت المناسب لدخول السوق - باستثناء *تلك الأوقات التي لا يتعين عليه خلالها فعل* ذلك.** ومع ذلك، فإن أكثر الأشخاص خبرة بمجال عملهم قد لا يتمكنون من إصابة الهدف في كل مرة. لكن بالنسبة للممثل الكوميدي، عندما يخطئ في توقيت إلقائه للعبارات المثيرة لضحك الجمهور فإنه قد يتعرض للإحراج وعدم تفاعل الجمهور معه داخل المسرح - بل إنه قد يتعرض لهجوم البعض بإلقائهم بعض الأشياء بوجهه. **أما إذا كنت مستثمرًا، فإن التوقيت الخاطئ من جانبك قد يدمر سلة مدخراتك؛ لذا، نحن بحاجة إلى حل ناجح لا يتطلب منا أن نكون عاملين بمجال التنبؤ والتنجيم.**

رأينا كيف أن تنويع ما تحتويه محفظتك الاستثمارية من أصول مختلفة بأسواق مختلفة يمكن أن يوفر لك الحماية في ظل تعرض الاقتصاد لأية أزمات تطيح به. **ولكن ألم نمرّ كلنا بتجربة أن نكون في المكان المناسب ونفعل بالضبط ما ينبغي علينا فعله .... ولكن في التوقيت الخاطئ؟** الآن قد يدور السؤال التالي في ذهنك: "حسنًا يا "توني"، الآن أنا أعرف كيف أنوع استثماراتي - ولكن ماذا إذا كان التوقيت خاطئًا؟".

سألت نفسي السؤال ذاته: ماذا إذا وضعت نقودي في سوق الأسهم في أثناء قمة صعود أسعارها ثم أخذت هذه الأسعار في الهبوط؟ أو ماذا إذا استثمرت في صندوق السندات ثم ارتفعت معدلات فائدة الأسهم؟ ستبقى الأسواق متقلبة دومًا، ولا أحد، لا أحد بمعنى الكلمة، يمكنه أن يتنبأ دومًا بنجاح ما الذي سيحدث مستقبلًا.

إذن كيف يمكننا أن نحمي أنفسنا من صعود وهبوط الأسعار ونمضي في استثماراتنا بنجاح؟

يقع معظم المستثمرين ضحية لفكرة اتباع القطيع المشجعة دومًا على ملاحقة الناجحين والنفور من الخاسرين. حتى إن مديري صناديق الاستثمار المشترك يسلكون المسلك نفسه ويتصرفون تمامًا مثل معظم هؤلاء المستثمرين. إنها الطبيعة البشرية التي تزج بفكر الإنسان نحو اتباع الجماعة وعدم تفويت أية فرصة. أخبرني خبير الاقتصاد في جامعة برنستون "بيرتون مالكيل" ذات مرة بأن: "مشاعرنا هي التي تتحكم فينا، ونحن كمستثمرين، نميل لارتكاب الكثير من الحماقات والأخطاء. فنحن نميل لاستثمار المال في السوق وسحبه في التوقيت الخاطئ تمامًا".



كذلك، فقد ذكَّرني بما حصل خلال فقاعة التكنولوجيا في بدايات القرن الحادي والعشرين؛ قائلًا: "تدفقت أموال كثيرة إلى السوق في الربع الأول من عام ٢٠٠٠، وهو ما اتضح أنه يعبر بكل وضوح عن قمة ازدهار فقاعة الإنترنت بشكل لم تشهده

الأسواق من قبل. وفي الربع الثالث من عام ٢٠٠٢، وعندما أخذت السوق في هبوطها الحاد، بدأت عملية سحب الأموال". وبالنسبة لأولئك المستثمرين الذين خافوا وانسحبوا من الأسواق بدلًا من الثبات خلال فترة الركود هذه، فقد خسروا واحدة من أعظم فترات صعود السوق في ذلك العقد تحديدًا! يقول "مالكيل": "وفي الربع الثالث من عام ٢٠٠٨، والذي تزامن مع قمة الأزمة المالية سُحبت الأموال خارج السوق بشكل لم يحدث مسبقًا على الإطلاق. وأصبحت مشاعرنا هي المتحكمة في قراراتنا، وأصبح الخوف يسيطر علينا في هذا الصدد بشدة".

من منا يمكنه أن يلوم أحدًا لأنه أصيب بالخوف والذعر في ظل ذلك الانهيار الاقتصادي الذي حدث! في أكتوبر عام ٢٠٠٩، وبعد أن خسرَت سوق الأسهم تريليوني دولار من قيمتها، وفقد مئات الآلاف من الأمريكيين وظائفهم، اتصل بمكتبي "مات لور" مُقدم برنامج *توداي*، وطلب مني أن أظهر على الهواء صباح اليوم التالي، للحديث عما يمكن للجمهور فِعله للتأقلم مع الأزمة. وقد وافقت طبعًا؛ حيث إني أعرف "مات" منذ سنين وظهرت في برنامجه عدة مرات. وعندما وصلت موقع التصوير حدثني منتج البرنامج قائلًا: "ليس أمامك سوى أربع دقائق لتأجيج مشاعر المشاهدين في كل البلاد".

فكرت في قرارة نفسي قائلًا: "أتمازحني؟".

قلت: "حسنًا، إنني لا أزايد على تأجيج مشاعر الناس؛ أنا فقط أخبرهم بالحقيقة". وهذا ما فعلت دون شك، حذرت مشاهدي البرنامج في فقرتين مختلفتين بأن انهيار سوق الأسهم لم ينتهِ بعد، وأنه من المحتمل أن يحدث ما هو أسوأ من ذلك. بالطبع لم يكن لذلك علاقة بتأجيج مشاعرهم.

قلت للمشاهدين: "إن العديد من الأسهم التي كانت تباع بخمسين دولارًا منذ أمدٍ غير بعيد، أصبحت تباع بعشرة أو خمسة دولارات؛ وإليكم الحقيقة: بعضها قد يهبط إلى دولار واحد فقط". وفي أثناء تصريحي بهذه الكلمات بدا على مقدمة الأخبار "آن كوري" الدهشة. ومع ذلك، أخبرت المشاهدين بأنهم بدلًا من أن يرتعدوا رعبًا من هذا الأمر، عليهم أن يقاوموا مخاوفهم وأن يثقفوا أنفسهم حول أناس قدّموا أفضل أداء لهم خلال الأوقات العصيبة، مثل السير "جون تمبلتون" الذي صنع كل ثروته حينما كانت الأسواق تنهار إبّان فترة الكساد العظيم. وقلت لهم إذا كنتم درستم التاريخ، فستعلمون أن هناك فرصًا عظيمة متاحة ، فاستنادًا إلى ما حدث في السبعينيات وحتى في الثلاثينيات من القرن العشرين، فإن الأسهم التي هبطت

لمستوى دولار واحد قد ترتفع بعد وقت قصير. ربما لن تعود لمستوى ٥٠ دولارًا لفترة طويلة، ولكن تاريخيًّا الكثير منها سيعاود الصعود إلى ٥ دولارات بعد شهور قليلة. وهذا يعني أن نسبة الربح أو العائد ستبلغ ٤٠٠٪ خلال ستة أشهر! وأضفت: "إذا حافظت على رباطة جأشك وذكائك، واستمرت السوق في استعادة نشاطها، فقد تربح نسبة عائد قدرها ١٠٠٠٪ أو أكثر! وقد تكون هذه أكبر فرصة استثمارية تصادفها منذ أن خُلقت!".

لم تكن هذه بالضبط الرسالة التي توقع البرنامج أن يسمعها مني، لكن فيما بعد اتضح أنها أصابت كبد الحقيقة. **تُرى كيف تسنت لي معرفة أن الأسواق ستواصل هبوطها؟ هل أنا حاد الذكاء لهذه الدرجة؟** بالكاد أتمنى ذلك. ما حدث في الحقيقة هو أن صديقي وعميلي "بول تيودور جونز" كان يحذرني مما يجري في السوق طيلة عام تقريبًا قبل حدوث الأزمة. وهو أحد الخبراء المحنكين العباقرة ممن يمكنهم التنبؤ بالسوق فعلًا بمعدل شبه ثابت، وهذا بعض ما جعل منه أحد أنجح المستثمرين في التاريخ بل جعله شخصية أسطورية؛ حيث تنبأ بأزمة الاثنين الأسود عام ١٩٨٧؛ وحينما كان الكل يفقد صوابه، تمكّن هو من جعل عملائه يحققون عائدًا قدره ٦٠٪ شهريًّا و ٢٠٠٪ سنويًّا.

وهكذا يمكنك القول إنني ممتن دومًا لبعد نظر "بول" وبصيرته وذكائه! لقد نبّهني في بدايات عام ٢٠٠٨ بأن كارثة في سوق الأسهم والسوق العقارية تلوح في الأفق القريب. تملكني القلق والخوف الشديدان، وأسرعت في الاتصال بشركة بلاتينوم بارتنرز، مجموعة من صفوة عملائي الذين أعمل معهم ثلاث أو أربع مرات في السنة ضمن جلسات مكثّفة لإحداث تغيير في علاقاتهم وأعمالهم ومواردهم المالية. فدعوتُ لعقد اجتماع طارئ وطلبت من الجميع أن يسافر على وجه السرعة ويلتقي بي بمدينة دبي في إبريل عام ٢٠٠٨ لتحذيرهم من الأزمة القادمة ومساعدتهم على مواجهة الأمر. تذكر أن اتخاذ الخطوات الاستباقية هو بداية النجاح في التغلب على الصعوبات. وبعد مضي ما يقرب من أربعة إلى ستة أشهر، تمكن بعض عملائي من تحقيق ربح خلال واحدة من أسوأ الفترات الاقتصادية في التاريخ.

صحيح أن أسعار الأسهم انهارت في الربع الأخير من عام ٢٠٠٨، حتى إنه **بحلول مارس عام ٢٠٠٩، كانت السوق في حالة يرثى لها، فتدهورت أسعار أسهم بنك سيتي جروب التي كانت تبلغ ٥٧ دولارًا وأصبحت تساوى ٩٧ سنتًا - الرقم الذي**

حذرت منه. فأصبح بإمكانك فعليًا أن تتملك سهمًا بأقل مما تتكلف ماديًا في أثناء استخراج نقودك من أجهزة الصراف الآلي!

إذن ما الذي ينبغي على المستثمر فعله في موقف استثنائي كهذا؟ إن كُنتَ معتقدًا في شعار السير" جون تمبلتون" الذي مفاده: "تأتي أفضل الفرص في أشد الأوقات تشاؤمًا"، أو رأي "وارن بافيت" الذي مفاده: "كُن حذرًا حين يكون الكل مندفعًا، وكُن مندفعًا حين يكون الكل حذرًا"، فاعلم أن هذا التوقيت هو الأفضل للاستثمار وعقد الصفقات. لماذا؟ لأن المستثمرين الأذكياء أصحاب النَّفَس الطويل يعلمون جيدًا أن الأوضاع والأحوال الاقتصادية متغيرة تمامًا مثل تغير فصول ومواسم السنة من حولنا. وسيخبرونك بأن موسم الشتاء يعد أفضل وقت للشراء، وقد كانت الأشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ موسم شتاء بمعنى الكلمة! وهو موسم تكوين الثروات؛ وذلك لأنه بالرغم من أن هذا الموسم قد يظل مسيطرًا لفترة، فإن موسم الربيع قادم لا محالة.

ولكن ماذا لو أصابك الخوف أو شعرت بأنه يتوجب عليك البيع مع انهيار الأسواق؟ قد تتساءل: "يا "توني" ماذا أفعل إذا ما كنت فقدت وظيفتي عام ٢٠٠٨ وليس لي مصدر دخل آخر؟ أو ماذا أفعل إذا صَدَقَ حدس طفلتي ولن تقرضني البنوك بعد الآن أي مبلغ؟" إذا كنت قد بعتَ أسهمك عام ٢٠٠٨، فكل ما يمكنني قوله هو أني أعرف مدى ألمك، ولكني كنتُ أتمنى لو كنتَ وجدت طريقة أخرى لتوفيق الأوضاع. لقد تعلم المستثمرون المستقلون درسًا موجعًا حين عمدوا إلى تسييل استثماراتهم عندما هَوَت الأسواق؛ فبدلًا من ركوب الموجة حتي يتمكنوا من النجاة، سجنوا أنفسهم داخل خسائرهم إلى الأبد. وللعودة لسوق الأسهم ثانية، كان يتوجب عليهم دفع ثمن باهظ؛ لأن الأسواق - كما تعلمون - انتعشت وعادت للحياة من جديد.

إن مشاهدة هذا الكم من الناس يخسرون الكثير في وقت قصير، والإحساس بقدر المعاناة الناجم عن ذلك، هما ما أججا حماستي ورغبتي في جعل أفضل الرؤى الاستثمارية متاحة لعامة الناس. لقد كان ذلك هو الباعث لِميلاد هذا الكتاب فعليًا.

كذلك، فقد أسهمت ملاحظتي لكل هذه المآسي في أن أُمعن النظر فيما إذا كان من الممكن تسخير نفس مستوى الذكاء التجاري الذي ابتكرَ أسلوب التداول عالي التردد (والذي يستفيد المستثمرون من خلاله من ارتفاع الأسعار وينأون بأنفسهم عن هبوطها) لمصلحة المستثمر العادي؛ فهؤلاء الفئة من المستثمرين يربحون المال ومن الناحية الافتراضية لا يخسرون أبدًا.

ما الأخبار الجيدة إذن؟ في الجزء القادم الذي سيتطرق إلى إمكانية الاستفادة من صعود أسواق المال دون هبوطها وكيفية وضع خطة للحصول على دخل مدى الحياة، ستتعرف على تلك الطريقة التي ستمكنك من عدم ترك السوق مطلقًا وفي نفس الوقت لن تتحمل أية خسارة. لماذا؟ لأن هناك أدوات مالية - أدوات خاصة بمجال التأمين لنكون أكثرَ تحديدًا - بموجبها لن يتوجب عليك القلق تجاه التوقيت الصحيح أبدًا. فتستطيع من خلالها أن تجني الأرباح مع صعود السوق، وإذا هَبَطت ١٠٪ أو ٢٠٪ أو ٣٠٪ أو حتى ٥٠٪ فلن تخسر أي شيء (حسب ما تقدمه شركة التأمين من ضمانات). يبدو أنه من الصعب تصديق هذا الأمر، ولكن في الواقع، يمثل هذا الأمر أقصى ميزة تحصل عليها عند تأسيس محفظتك الاستثمارية التي تمنحك فعلًا قدرًا من الاطمئنان وراحة البال. حاليًّا دعني أُرِكَ ثلاث أدوات تساعدك على تقليل مخاطر استثماراتك وترفع عائداتك وأرباحك إلى القمة في شكل استثمارات تقليدية.

لم يعد المستقبل كسابق عهدنا به.

- يوجي بيرا

يعد التنبؤ أمرًا صعبًا للغاية، خصوصًا التنبؤ بالمستقبل.

- نيلز بور

في ٢ مارس عام ٢٠٠٩، أخبرني "بول تيودور جونز" بأن السوق قد بَلَغَت الحضيض. ولكن من المتوقع أن ترتفع الأسعار مجددًا وتستقر الأوضاع الاقتصادية، فكتبتُ تغريدة على موقع التواصل الاجتماعي "تويتر" تعبر عن أنه من الصعب التنبؤ بحال السوق وهو ما ثبتت صحته في الأيام القليلة التالية.

وبالمناسبة كانت هذه المرّة الأولى في حياتي التي أغرّد فيها بمعلومة عن الاتجاه المحتمل لأسواق الأسهم! حيث اتضح بعد سبعة أيام فقط أن مؤشرات البورصة الأميركية انخفضت تمامًا وتحديدًا في يوم ٩ مارس. ثم أخذت الأسعار في الارتفاع تدريجيًّا ثم حلقت عاليًا. وما لا يخفى على أحد أن أسهم سيتي جروب التي بلغت ١,٠٥ دولار في يوم ٩ مارس من عام ٢٠٠٩، بلغ سعر إقفالها ٥ دولارات في يوم ٢٧



4:01 PM Mar 2nd from web

"Gratitude is the mother of all feelings. It is the highest expression of emotion within human consciousness."tomms in tuff times gratitudeis
4:00 PM Mar 2nd from web

"the key to managing Crisis is to keep an eye on the long term while you're dancing in the flames!" Sir Philip Hangden
3:52 PM Mar 2nd from web

"Markets are never wrong; opinions are." The infamous trader Jesse Livermore-- I am not a market timer! ;-) best of luck! tony
3:50 PM Mar 2nd from web

Educate yourself.make your own decisions & only on investments you could afford to make.. I am not dispensing advice only advocate be aware
3:43 PM Mar 2nd from web

I coach one of top financial traders in world (for 17years now) Not giving trading advice but do watch for possible bottom coming. educate..
3:46 PM Mar 2nd from web

For those who asked...I would die in heart beat to protect my wife Sage, & I would give my life for my children. Love is worth dying for!
3:28 PM Mar 2nd from web

أغسطس ٢٠٠٩، أي أنها ارتفعت بنسبة ٤٠٠٪[11]. انظر المكسب الخرافي الذي كان من الممكن أن تحققه لو أنك تحكّمت في أعصابك واشتريت حين كان الكل يبيع!

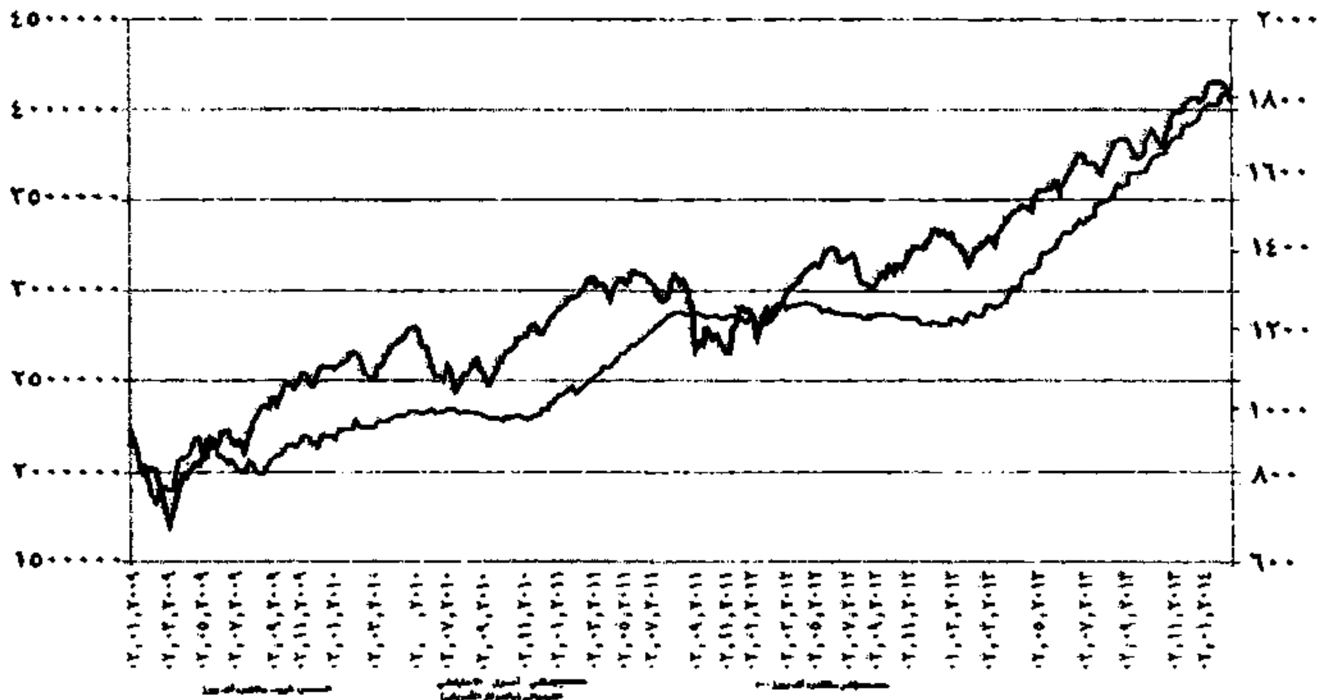
والآن، أود أن أقول إن تقلبات السوق في الماضي يمكن أن تنبئنا بالمستقبل، أو أن "بول تيودور جونز" أو غيره ممن أعرفهم بإمكانه أن يتنبأ دومًا بنجاح بتقلبات السوق هذه. وبناءً على التحليلات التي حصلت عليها من "مصادر مطلعة" قدمت إنذارًا مبكرًا لتحديات محتملة في عام ٢٠١٠ وهذه المرة عبر أحد مقاطع الفيديو، حين بدا أن السوق قد أفرطت في التوسع وتتجه نحو تصحيح آخر. كنت راغبًا في أن يتخذ الناس قراراتهم بوعي لحماية أنفسهم من صدمة أخرى وشيكة. ولكننا كنا مخطئين هذه المرة، من كان يتوقع أن حكومة الولايات المتحدة ستقدم على ما لم

١١. لو نظرت إلى معظم مخططات حركة الأسهم في الوقت الحاضر، قد تلاحظ أن أسهم سيتي جروب كانت تباع بسعر ١٠,٥٠ دولار يوم ٩ مارس عام ٢٠٠٩، وبسعر ٥٠,٥٠ دولار يوم ٢٧ أغسطس عام ٢٠٠٩، ولكن هذه الأرقام غير دقيقة؛ فقد تمت إعادة رسم هذه المخططات لتعكس حقيقة أن سيتي جروب في يوم ٦ مايو عام ٢٠١١ قامت بدمج حصص الأسهم. وهكذا تم دمج كل عشرة أسهم بقيمة ٤,٤٨ دولار في يوم ٥ مايو في حصة واحدة قيمتها ٤٤,٨٠ دولار للحصة، والتي أقفلت يوم تعاملاتها على ٤٥,٢٠ دولار بهامش ربح بسيط للحصة. وعليه فإن حصص سيتي جروب البالغة ٢٩ مليارًا قد تحولت إلى ٢,٩ مليار حصة فقط لرفع السعر لكل حصة. وكما أفادت جريدة وول ستريت في يوم ١٠ مايو ٢٠١١ "بلغ سعر سهم سيتي جروب ٤٠ دولارًا للمرة الأولى منذ عام ٢٠٠٧، ويبدو أن سعر الحصة قد ارتفع لأكثر من ١٠٪ منذ الإغلاق يوم الجمعة، مع ملاحظة أن المساهمين لم يكسبوا سنتًا واحدًا".

تفعلـه أي حكومة في التاريخ البشري- حيث قررت دعم الأسواق عن طريق (طباعة) ٤ تريليونـات دولار، وأخبـرت العالـم كله بأنهـا ستستمر على هذا النهـج بشكل غير محدد إلى أن يتعافى الاقتصاد!

وهكـذا تمكن البنك المركـزي الفيدرالي - بعد إضافة مبالغ كبيرة إلى الميزانية العموميـة - من ضـخ السيولة النقدية فـي شرايين النظام المالي عـن طريق إعادة شرائـه للسندات (سواء السنـدات بضمان الرهن العقـاري أو سندات الخزانة) من البنـوك الكبيـرة. تسبب هـذا الإجراء في خفض أسعار الفائدة إلـى مستويات غير طبيعيـة، كمـا أنه أجبـر المودعين وغيرهم علـى البحث عن مصـدر دخل من سوق الأسهـم. وظل البنك الفيدرالي يسير على نهجه سنة بعد أخرى؛ لذا لا غرابة إذن أن الأسهم الأمريكية لم تشهد هبوطًا منذ تلك الدفعة الهائلة!

اجمالي أصول الاحتياطي الفيدرالي (مليون دولار أمريكي) ومؤشر "ستاندرد آند بورز ٥٠٠" الأسبوعي



إذن إن كنـت تعتقـد أنـه بإمكانـك التنبؤ بحركة السوق، فأنـت واهم وغير محق علـى الإطـلاق. فحتى أفضل خبراء الاقتصـاد فـي العالم لا يمكنهم فعل ذلك في كل مـرة؛ إذ ستظهـر وباستمـرار عوامل لا تخطر علـى بالهم. فعند الاتجـاه نحو انتقاء

الأسهم مثلًا، من الأفضل ترك مسألة التنبؤ بالسوق لذوي العقول الفذّة الذين يستفيدون من خبرة مجموعة كبيرة من المُحللين الماليين - أمثال "بول" الذي لديه إمكانية تحمل اتخاذ قرار خاطئ لكثرة المعاملات التي يقوم بها وفقًا لاتجاه حركة السوق. ولكن هذا لا يعني أنك لا تستطيع الاستفادة من المفهوم الكامن وراء التنبؤ بالسوق - والفرص المتاحة لصعود الأسواق وهبوطها - من خلال تطبيق مبدأين كلاهما بسيط وفعّال وستتعرف عليهما هنا. يتضمن هذان المبدآن إبعاد نفسك عن الصورة والاتجاه إلى استخدام جداول إلكترونية لكل استثماراتك. أخبرني "بيرت مالكيل" ذات مرة بأنه "لا يمكنك التحكم في السوق، بل يمكنك التحكم فيما تدفعه من أموال؛ لذا، تتعين عليك الاستفادة من مزايا البرامج الإلكترونية كي لا تنساق وراء عواطفك التي قد تكبدك الكثير من الخسائر".

تكبد العديد من المستثمرين الكثير من الأموال في أثناء الاستعداد لتصحيح مسار السوق أو محاولة التنبؤ بتصحيح مساره، أكثر بكثير مما خسروه في أثناء عمليات التصحيح نفسها.

- بيتر لينش

إذن ما أفضل حلول لمشكلة التوقيت؟

تتمثل أفضل الحلول المقدمة للتغلب على مشكلة التوقيت في إحدى تلك التقنيات القديمة التي تعود لعهد المعلم الأول لـ" وارن بافيت"، وهو "**بنجامين جراهام**" عميد الاستثمار الحديث. عمل "جراهام" بالتدريس بكلية التجارة التابعة لجامعة كولومبيا في منتصف القرن العشرين، وقدم تقنية أو أسلوبًا ثوريًّا يحمل اسمًا غير مألوف للجميع؛ وهو أسلوب *توسيط التكلفة بالدولار*. (في الحقيقة، يَنسب "بافيت" فضل ابتكار أهم قاعدة استثمارية إلى "جراهام" وهذه القاعدة هي: إياك أن تخسر نقودك!) . يمثل هذا الأسلوب نظامًا الغرض منه تقليل احتمالات وقوعك في الخطأ الكبير الذي يخشاه الجميع والمتمثل في شراء شيء ما قبيل هبوط سعره، والانسحاب من استثمار شيء ما قبيل ارتفاع سعره.

لقد تعلمنا مسبقًا عاملين رئيسيين فيما يتعلق بتخصيص الأصول وتوزيعها؛ ألا وهما: اتباع مبدأ التنويع في *فئات الأصول* واتباع مبدأ التنويع داخل *الأسواق*. ولكن تذكر أن هناك عاملًا ثالثًا مهمًّا؛ ألا وهو: **اتباع مبدأ التنويع *الزمني*، وهذا ما توفره لك تقنية توسيط التكلفة بالدولار**. انظر إلى هذه العوامل على أنها أسلوب لتفعيل خطة تخصيص الأصول. ويعد تخصيص الأصول وتوزيعها بمثابة النظرية، بينما يمثل أسلوب توسيط التكلفة بالدولار طريقة التنفيذ أو التطبيق؛ فهذا الأسلوب يمكنك من التحكم في مشاعرك كي لا تفسد خطتك الجيدة لتوزيع الأصول وتخصيصها التي وضعتها توًّا، إما بتأخير الاستثمار- لظنك أن أسعار السوق عالية وتتأمل هبوطها قبيل دخولك السوق - أو بتجاهل أو بيع كل الأصول غير المجدية في الوقت الراهن.

ووفقًا لرأي الكثيرين من محبي اتباع أسلوب توسيط التكلفة بالدولار- مثل "جاك بوجل" و"بيرت مالكيل"، فإنها الطريقة المثلى للشعور بالراحة النفسية كي تنام قرير العين متيقنًا من أن استثماراتك ستنجو في الأسواق المضطربة، بل ستزدهر على المدى الطويل أيضًا، بغض النظر عن أحوال الاقتصاد. ألا يبدو هذا رائعًا؟ كل ما عليك فعله هو أن تضع حصصًا متساوية لكل استثماراتك وفقًا لجدول زمني محدد، إما بصفة شهرية أو بصفة ربع سنوية أي كل ثلاثة أشهر.

أليس الأمر بسيطًا؟

لكن يوجد تحديان من واجبي أن أذكرهما لك. يتمثل التحدي الأول في أن إستراتيجية توسيط التكلفة بالدولار تبدو كأنها مناقضة للبديهة، وقد تشعر بأنك نتيجة لتطبيقها تكسب أموالًا أقل. ولكني سأثبت لك بعد قليل أن المناقض دومًا للبديهة يعمل في حقيقته لمصلحتك. **تذكر أن هدفنا هو طرح المشاعر خارج العملية الاستثمارية لأن المشاعر غالبًا ما تطيح بنجاح العملية الاستثمارية**. سواء أكانت تلك المشاعر مشاعر طمع أو خوف. أما التحدي الثاني، فيتمثل في الجدل الذي دار في الآونة الأخيرة حول جدوى تقنية توسيط التكلفة بالدولار على المدى البعيد، وسأوضح ما يقوله كلا الطرفين. ولكن دعنا قبل ذلك نتحدث عن الأسلوب الذي يطبقه أكثر المستثمرين ومدى تأثيره المحتمل.

حين تستثمر حسب جدول زمني محدد، بنفس مقدار المال المستثمر شهريًا أو أسبوعيًا بالتطابق مع خطة توزيع وتخصيص أصولك، فإن تقلبات السوق ستعمل عندئذ على *زيادة* مكاسبك لا على نقصانها. فإذا كنت ترغب في استثمار ١٠٠٠ دولار شهريًّا، ولديك إستراتيجية لتخصيص الأصول بنسبة ٦٠٪ بالنسبة لوعاء

المخاطـرة/ النمـو، و٤٠٪ لوعاء الأمان، فستخصصـ ٦٠٠ دولار لإستراتيجية وعاء المخاطرة/النمـو، و٤٠٠ دولار لوعـاء الأمان بغض النظر عما حـدث للأسعار. **ومع الوقت ستعمـل التقلبات لصالحك**، قـد يبدو هذا الجـزء مناقضًـا للبديهة، ولكن "بيرت مالكيل" أعطاني مثالًا رائعًا لكيفية عمل هذه التقنية:

إليك اختبارًا مهمًا.. فكر جيدًا وقدم لي أفضل إجابة لديك: افترض أنك ستضـع ١٠٠٠ دولار سنويًا في أحد صناديق المؤشـرات لمدة خمس سنوات. ترى أي المؤشرين مما يلي سيكون الأفضل لك؟

المثال الأول:

- يبقى المؤشر عند مبلغ ١٠٠ دولار للسهم الواحد للسنة الأولى.
- يهبط المؤشر إلى ٦٠ دولارًا في السنة التالية.
- يبقى المؤشر عند مبلغ ٦٠ دولارًا في السنة الثالثة.
- ليقفز إلى ١٤٠ دولارًا في السنة الرابعة.
- يستقر عند مبلغ ١٠٠ دولار في السنة الخامسة، كما بدأ في أول الأمر.

المثال الثاني:

- يظل سعر السوق عند مبلغ ١٠٠ دولار للسنة الأولى.
- يصعد إلى مبلغ ١١٠ دولارات في السنة الثانية.
- ويصعد إلى ١٢٠ دولارًا في السنة الثالثة.
- ويصعد إلى ١٣٠ دولارًا في السنة الرابعة.
- وأخيرًا يصعد إلى مبلغ ١٤٠ دولارًا في السنة الخامسة.

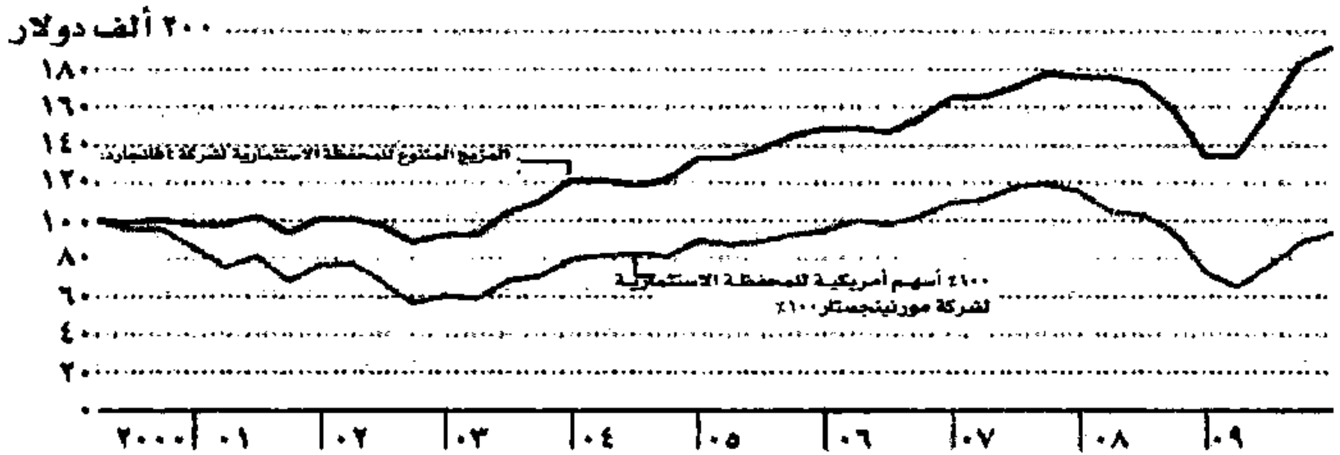
أي مؤشر في رأيك يحقق لك مكسبًا *أكبر* بعد خمس سنوات؟ **قد تخبرك فطرتك بأنك ستحقق مكسبًا أفضل من خلال السيناريو الثاني، مع الزيادات المستقرة، ولكنك مخطئ. في الحقيقة يمكنك أن تحقق ربحًا أعلى بالاستثمار المنتظم في الأسواق المتقلبة وغير المستقرة.**

أعد التفكير فيهما جيدًا: في المثال الأول، باستثمارك لنفس المقدار من الدولارات، بإمكانك أن تشتري حصصًا أكثر عند هبوط المؤشر إلى مستوى ٦٠ دولارًا، وبناءً عليه ستمتلك حصة أكبر من السوق عند صعود المؤشر ثانية!

وها هو ذا مخطط "بيرت مالكيل" الذي يبين كيفية حدوث ذلك:

المنفعة المتبادلة

محفظة استثمارية ذات محتوى موزع على مجموعة كبيرة من صناديق الاستثمار المشترك (لإعادة التوازن سنويًا) مقابل محفظة استثمارية تحتوي على أسهم أمريكية فقط.



٣٣٪ دخلاً ثابتًا، و٢٧٪ أسهمًا أمريكية، و١٤٪ أسهمًا الأسواق الأجنبية النامية، و١٤٪ الأسواق الناشئة، و١٢٪ صناديق الاستثمارات العقارية.

المصدر: شركة فانجارد ومورنينجستار

وبعد خمس سنوات من استثمار ٥٠٠٠ دولار في سوق ذات معدل ارتفاع مستقر سيصبح المبلغ ٥٩١٥ دولارًا، وهذا ليس سيئًا.

ولكن في تلك السوق المتقلبة، بإمكانك تحقيق *أرباح أعلى بنسبة ٥,٤١٪* لتنتهي صفقتك ومعك ٦٠٤٨ دولارًا! المشكلة أن الناس لا يعطون الوقت الكافي للسيناريو الأول ليخدمهم، وكما أخبرني "مالكيل": "ما إن تهبط أسعار السوق، حى تجد الأفراد يتضجرون ويتجهون على الفور إلى البيع دون تفكير؛ لذا، يتعين عليك أن تحافظ على رجاحة عقلك وتلتزم بمنهج ثابت".

لقد تعلم المستثمرون درسًا قاسيًا في السنين العشر الأولى من فترة العشرينات، أو ما يعرف في الأوساط المالية بالعقد المفقود. إذا كنت وضعت كل نقودك في سوق الأسهم الأمريكية في بداية عام ٢٠٠٠، لكانت حياتك قد انتهت. **فكل دولار استُثمر في مؤشر ستاندرد آند بورز٥٠٠ بتاريخ ٣١ ديسمبر ١٩٩٩، أصبحت قيمته ٩٠ سنتا بحلول نهاية عام ٢٠٠٩.** ولكن وفقًا لرأي "بيرت مالكيل"، **لو كنت قد وزعت استثماراتك من خلال إستراتيجية توسيط التكلفة بالدولار خلال نفس الفترة، لكنت حققت لنفسك مكسبًا!**

كتب "مالكيل" مقالاً في صحيفة *وول ستريت جورنال* بعنوان Is Still a Winner Buy and Hold(أوضح فيه أنك إذا كنتَ قد وزعتَ استثماراتك ما بين مزيج متنوع من صناديق المؤشرات بما فيها الأسهم الأمريكية، والأسهم الأجنبية، وأسهم الأسواق الناشئة، والسندات، والعقارات، فيما بين بداية ٢٠٠٠ ونهاية ٢٠٠٩، لترتب على استثمار مبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار - كاستثمار مبدئي - الحصول على عائد كبير ليصل المبلغ إلى ١٩١٨٥٩ دولارًا. وهذا يتجاوز فائدة سنوية قدرها ٦,٧٪ خلال فترة العقد المفقود.

كذلك، فقد أخبرني: "أن نظام توسيط التكلفة بالدولار ما هو إلا نظام يتم اتباعه لجعل عدم استقرار السوق يعمل لصالحك".

يقدم جميع الخبراء الماليين والاقتصاديين بدءًا من "بنجامين جراهام" أستاذ "وارن بافيت" ووصولاً إلى "بيرت مالكيل" وغيرهم من الأكاديميين المحترمين - الحجة المقنعة لتطبيق إستراتيجية توسيط التكلفة بالدولار حين تود أن تستثمر نسبة مئوية من دخلك الثابت. أما إذا كان لديك مبلغ ضخم ترغب في استثماره جملة، فاعلم أن هذه ليست الطريقة المثلى لذلك. وإذا كان هذا هو موقفك الحالي، فاقرأ التعليمات المدرجة بالمربع الموجود بآخر هذا الفصل والذي يتناول "إستراتيجية توسيط التكلفة بالدولار مقابل الاستثمار الإجمالي".

والمعنى الحقيقي لتوسيط التكلفة بالدولار هو أن تخصص وبشكل منهجي نفس المقدار من المال على مجمل محفظتك الاستثمارية وليس فقط في حصة سوق الأسهم.

ولا تنسَ أن تقلبات السوق بإمكانها أن تعمل لصالحك عند استغلالك لنظام توسيط التكلفة بالدولار، كما أنها تمهد الطريق لتقنية أخرى لتبقيك على المسار الصحيح، ألا وهي تقنية "إعادة التوازن" والتي سنتطرق إليها بعد قليل.

إذن فما أفضل الوسائل لجعل تقنية توسيط التكلفة بالدولار تعمل لصالحك؟ لحسن الحظ، يتمتع الأفراد ممن يشتركون ضمن برامج التقاعد الخاصة التي تستثمر تلقائيًا نفس المبلغ وفق جدول زمني ثابت - بمزايا وفوائد توسيط التكلفة بالدولار الفعلية. ولكن إن لم يكن لديك نظام استثمار إلكتروني، فمن السهل عليك اختيار واحد من بين هذه الأنظمة الإلكترونية وتثبيته على جهازك. ولديّ زميلة تعمل بشكل حر أسّست لنفسها حسابًا تقاعديًّا ذا مزايا ضريبية مع مؤسسة فانجارد؛ حيث قامت ببرمجته تلقائيًّا ليستقطع ١٠٠٠ دولار من حسابها المصرفي كل شهر ليوزعها على مجموعة متنوعة من صناديق المؤشرات التي تمتلكها. ونظرًا لأنها تعلم أنها لا تملك الالتزام الدائم أو النظام الممنهج للشراء حين ترتفع الأسواق أو تهبط بحدة، فقد سحبت نفسها خارج هذه العملية. وأصبحت مستثمرة على المدى الطويل لا يساورها القلق أو الخوف بصدد التنبؤ بأحوال السوق من الآن فصاعدًا؛ لأن نظامها المالي إليكتروني، وتلقائيًّا سيتخذ مثل هذه القرارات نيابةً عنها.

وهناك طريقة أخرى لتيسير تطبيق تقنية توسيط التكلفة بالدولار عن طريق فتح حساب مع مؤسسة سترونجهولد وهي ستقوم بهذا نيابة عنك تلقائيًّا وأوتوماتيكيًّا.

تذكر أيضًا أنني في الجزء القادم سأعرض لك طريقة استثنائية تحميك من خسارة أصل مبلغ رأس مالك في هذه الأوقات المتقلبة. بحيث، حتى إن كان توقيتك خاطئًا تمامًا، فلن تخسر سنتًا واحدًا في سوق الأسهم. وإن تصرفت بشكل صحيح فقد تكسب أكثر. ولكن قبل أن نصل إلى هذه المرحلة، دعنا نلق نظرة على ***نمط استثمار*** ثانٍ أثبت فاعليته على مر الزمن، والذي سيحمي مدخراتك ويساعدك على تنمية صندوق حريتك المالية وأنت تعكف على تكوين ثروة حقيقية.

نمط عليك أن تتجنبه:

منهج المواطن العادي للاستثمار!

سبل إعادة التوازن لمحفظتك الاستثمارية

يتخذ كل من "ديفيد سوينسن" و"بيرت مالكيل" طرقًا وأساليب مختلفة لإدارة الموارد المالية. ولكنهما متفقان على درس واحد عَلَّمَاني إياه، ويتفق معهما جميع الخبراء الماليين الذين قابلتهم على هذا الدرس الذي مفاده: **أنك لكي تكون مستثمرًا ناجحًا، فعليك أن تعيد التوازن لمحفظتك الاستثمارية على فترات منتظمة.**

عليك أن تلقي نظرة فاحصة على أوعيتك الاستثمارية والتأكد من أن حصص أصولك الاستثمارية ما زالت مقسمة وفق النسب الصحيحة؛ لأنه بين الفينة والأخرى، سيتضخم أحد الأوعية الاستثمارية عندك بشكل غير متّسق مع بقية المحفظة الاستثمارية، فيحيد بك خارج سبيل التوازن.

لنفترض أنك بدأت باستثمار نسبة ٦٠٪ من رأس المال في وعاء المخاطرة/النمو ونسبة ٤٠٪ في وعاء الأمان. وبعد ستة أشهر، عند تفحصك لحساباتك، اكتشفت أن استثماراتك في وعاء المخاطرة/النمو قد بلغت مستوى أعلى بكثير، وتجاوزت نسبة ٦٠٪ من مجمل أصولك الكلية، بل أصبحت أقرب إلى ٧٥٪. وعليه أصبحت نسبة وعاء الأمان ٢٥٪ فقط بدلاً من ٤٠٪. إذن أنت بحاجة إلى إعادة التوازن!

قد يبدو أسلوب إعادة التوازن مثل تقنية توسيط التكلفة بالدولار، بسيطًا في بداية الأمر، ولكنه يتطلب منك الكثير من الالتزام. وما لم تتذكر مدى فاعلية وأهمية إعادة التوازن في زيادة أرباحك وحمايتك من الخسائر، فستجد نفسك مقيدا بما تعتقد أنه يعمل بشكل جيد حاليًا. وستنقاد دون تفكير وراء وهم أن النجاحات الحالية لاستثماراتك ستستمر إلى الأبد، أو أن السوق الحالية (سوق العقارات أو بورصة الأسهم أو سوق السندات أو بورصة السلع) ستبقى ثابتة على اتجاه واحد؛ ألا وهو اتجاه الصعود.

هذا النمط النفسي والشعوري هو الذي يتسبب في بقاء الناس في استثمار واحد لفترة أطول من اللازم؛ لينتهي بهم المطاف بخسارة نفس تلك المكاسب التي كانوا يتفاخرون بها منذ البداية. ولهذا، فالأمر يتطلب الالتزام بنظام ونهج معين لكي تقدم على بيع شيء لا يزال في تزايد واستثمار هذا المال في شيء ما زال سعره هابطًا أو في تزايد بطيء؛ فهذه هي قوة العزيمة التي تصنع من الشخص مستثمرًا محنكًا.

إليك مثالاً ممتازًا لهذا المبدأ: عندما قابلت أحد أعلام مجال الاستثمار "كارل إيكان". وكان قد أعلن منذ فترة قريبة أنه ربح ما يقارب ٨٠٠ مليون دولار في أسهم شركة نيتفلكس التي يمتلكها. فقد اشترى معظم حصصه بسعر ٥٨ دولارًا السنة الماضية ويبيعها اليوم بسعر ٣٤١ دولارًا للحصة. وقد اعترض ابنه "بريت" - الذي يعمل مع "كارل" والذي أحضر له هذه الفرصة الاستثمارية بالأساس - على أمر البيع بحجة أن هذه الشركة مقبلة على مرحلة أكثر ازدهارًا في المستقبل. أخبره "كارل" بأن هذا صحيح، ولكن محفظته الاستثمارية بحاجة لإعادة التوازن، ولو

لـم يعـد التوازن لمحفظته لخسر جـزءًا كبيرًا مما جمعه من أربـاح غير عادية. أخذ "كارل" ربحـه البالـغ ٤٨٧٪ ليستثمره في أصول أخرى فـي محفظته، مع الإبقاء على نسبـة ٢٪ من حصصه في الشركة ليستفيد من الصعود المحتمل. واستغل بعضًا من ذلك المال ليشتري حصة قيمتها ٢,٣٨ مليار دولار في شركة صغيرة تدعى آبل، كان يـرى أنها لم تأخذ حقها مـن التقدير في ذلك الوقت، فاشتـرى بسعر منخفض وباع بسعر مرتفع. وهنا كانت إستراتيجية إعادة التوازن عاملًا حاسمًا في هذه العملية.

إن كان أصحاب المليارات يفعلون ذلك، إذن فعليك فعله أيضًا!

إذن مـاذا تفعـل إن وجدت أن استثماراتك غير متوازنـة؟ افترض أن استثماراتك في وعـاء المخاطرة/النمـو كانـت نسبتها ٦٠٪ بينمـا بلغت نسبـة استثماراتك في وعاء الأمـان ٤٠٪، ولكن كمـا أوضحنا سابقًـا، ارتفعت أسهمك إلى القمـة، ونتيجة لذلك أصبحت نسب استثماراتك ٧٥٪/٢٥٪. في هذه الحالة، ستلزمك خطة إعادة التوازن الخاصة بك أن تحوّل إسهاماتك المنتظمة التي تصب في وعاء المخاطرة/النمو إلى وعـاء الأمان حتـى ترتفع النسبة من ٢٥٪ إلـى ٤٠٪ مرة أخـرى. أو يمكنك أن تحول بعضًـا من الأرباح أو حتى بيع بعض من استثمـارات وعاء المخاطرة/النمو، وإعادة استثمـار المال في سندات أو عقود إصدار السندات أو أي خليط من الأصول تحتفظ بـه في وعاء الأمان. ولكـن هذه العملية قد تنطوي على الكثيـر من المساوئ وتكبدك إرهاقًا شديدًا وخصوصًا إذا ما ارتفعت بعض الاستثمارات، مثل استثمارات صناديق الاستثمـارات العقارية، أو إذا مـا ارتفعت الأسهم العالمية ارتفاعًـا كبيرًا. بالتأكيد، ليـس هناك أحد سيرغب في تحمـل قدر من المخاطرة والإرهـاق؛ فكل ما نريده هو المزيد! ولكن عليك أن تزيح بعضًا من تلك الأصول بعيدًا عن مجال الخطر حتى تقلل من نسبة تعرضك للمخاطر وتتأكد من أنك تحتفظ ببعض الأرباح التي تجنيها.

وكمـا هي الحال مـع توسيط التكلفة بالدولار، يجب هنـا أيضًا أن تُنحي عاطفتك جانبًا. إن إعادة التوازن يجعلك تقوم بالإجراء الذي لا ترغب في القيام به. وفي عالم الاستثمار هذا هو ما يتوجب عليك فعله عادة.

ولنأخذ مثالًا واقعيًا: تخيل أنك في صيف ٢٠١٣، وقد أخذ مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ فـي الصعود فجأة مسجـلًا أرقامًا قياسية، في حين ما زالت السندات تُدرّ ربحًا

هزيلًا. ترى هل تريد في هذه الحالة بيع أسهمك لتشتري سندات؟ مستحيل طبعًا! ولكن قواعد إعادة التوازن تقول إن هذا هو بالضبط ما يجب عليك فعله لتستعيد النسب الأصلية - رغم أن هناك صوتًا بداخلك يوبخك على هذا الفعل ويثنيك عن الإقدام عليه.

المهم أن قواعد إعادة التوازن لا تضمن لك الفوز أو الربح كل مرة. ولكن إعادة التوازن تعني أنك ستكسب في معظم الأحيان؛ لأنها ترفع من احتمالات نجاحك. **وهذه الاحتمالات على مر الزمن هي التي تهيمن على نجاح أو فشل حياتك الاستثمارية.**

يعمد المستثمرون المتمرسون والمحنكون دومًا إلى إعادة التوازن عبر الأسواق وفئات الأصول، وهذا أمر أكثر إرهاقًا في واقع الأمر.

لنفترض أنك اشتريت مجموعة كبيرة من أسهم شركة آبل في يوليو عام ٢٠١٢. قد يبدو أنه من الجنون بيع تلك الأسهم التي ما زلت تصعد - أكثر من ٤٤٪ في الربعين السابقين من العام - حيث بلغت قيمة تلك الأسهم أكثر من ٦١٤ دولارًا للسهم. لكن إذا كانت أسهم شركة آبل مهيمنة على محفظتك الاستثمارية (تذكر أنها ارتفعت بمقدار ٤٤٪ وستخل بتوازن محفظتك بشكل واضح)، فإن قواعد إعادة التوازن تلزمك بوجوب بيعك بعضًا من أسهم هذه الشركة لاستعادة نسب استثماراتك بشكل صحيح. قد يزعجك هذا قليلًا، لكنك ستتقدم بالشكر لنفسك في نفس التوقيت من العام القادم، لماذا؟ لأن أسهم شركة آبل انخفضت انخفاضًا مفاجئًا وحادًا من مستوى ٧٠٥ دولارات للسهم في سبتمبر ٢٠١٢، إلى مستوى ٣٨٥ دولارًا في إبريل اللاحق، لتنتهي عند ٤١٤ دولارًا في يوليو ٢٠١٣ - وبذلك تكون قد تجنبت خسارة قيمتها ٤١٪ لأنك أعدت التوازن لمحفظتك الاستثمارية.

ولكن كم مرة عليك أن تعيد التوازن لمحفظتك الاستثمارية بهذا الشكل؟ معظم المستثمرين يقومون بإعادة التوازن مرة أو مرتين في العام، وقد أخبرتني "ماري كالاهان إيردوس" المدير التنفيذي لمؤسسة جي. بي. مورجان بأنها تؤمن بأن إعادة التوازن تمثل إستراتيجية غاية في الأهمية وإنها تعمد إليها "باستمرار". ماذا يعني هذا الكلام؟ "يعني أنك تعيد موازنة محفظتك الاستثمارية كلما وجدتها تحيد عن الخطة التي وضعتها لها منذ البداية أو عن الخطة المعدلة بناء على الأحداث التي تجري في العالم من حولنا. وبالطبع يجب عليك ألا تسمح بهذا العدول عن المسار الصحيح. **يجب أن يكون هناك تقييم مستمر، لكن لا تحول التقييم إلى وسواس أو ضرب من الهوس غير المقبول".**

ومن جهة أخـرى يفضل "بيرت مالكيل" ركوب موجة الأسواق الصاعدة. وينصح بإعـادة التـوازن مـرة واحدة في السنـة. ويقول "أنـا لا أحب التسـرع وأن أبيع شيئًا لمجـرد أن سعـره يتصاعـد. فأنـا أحـب أن أعطـي أصولـي الجيدة فرصـة لاختبار أدائها على مدى سنة على الأقل".

وأيًّـا كان معـدل إجرائـك لعملية إعـادة التـوازن، فأهميتها تتعـدى حمايتك من المخاطـر الزائـدة - إلـى إمكانية زيادة أرباحـك إلى حد كبير. وكمـا هي الحال مع نظـام توسيـط التكلفة بالدولار، فإن الالتـزام هنا أيضًا يجعلـك تستثمر في الأصول منخفضة العائد حين تكون منخفضة السعر، فتصبح تملك حصصًا كبيرة منها حين ترتفع أسعارها. وستنتقل أرباحك إلى فئات أخرى بمحفظتك سعيًا وراء الربح، تمامًا مثل انتقال الكرة بين أقدام اللاعبين في إحدى المباريات حتى يتم تسجيل هدف في مرمى الخصم وتحقيق الفوز المطلوب.

ومـع ذلـك، عليـك الانتباه إلـى أن عدد مرات إعـادة التوازن التـي تُجريها يؤثر على ضرائبك. فإن كانت استثماراتك لا تدخل في نطاق الضرائب المؤجلة وقمت بإعـادة تـوازن أحـد الأصول التـي امتلكتها لأقل مـن سنة واحـدة، فعندئذ ستدفع ضريبـة الدخـل العاديـة بـدلًا من الضريبـة الأقل وهـي ضريبة الاستثمـار طويل الأجل!

وعلـى أية حال، إن كانت عملية إعادة التـوازن مقلقة بعض الشيء، فالخبر السار أن هنـاك مـن يقوم بهذا العمل لك تلقائيًّا مثل مؤسسة سترونجهولد أو أي مستشار أو وكيل ائتمان آخر تختاره. سيقوم هؤلاء بإرشادك لكيفية التعامل بكفاءة مع ضرائبك مع التمكن في الوقت ذاته من تحقيق الاستفادة القصوى من تقنية إعادة التوازن.

أنـت الآن قد تعلمت طريقتيـن لتقليل مخاطرك وزيادة فوائـدك من خلال توزيع وتخصيص أصولك الاستثمارية، ولكن لا تزال هنـاك طريقة يمكنها أن تريحك من آلام الخسارة .. ومن آلام الضرائب أيضًا!

حان موسم الحصاد

مـاذا يحدث إذا جاء وقت إعادة توازن المحفظة الاستثمارية، ويتوجب عليك أن تبيع بعض الأسهم التي لم يتم إدراجها ضمن خطة التقاعد أو غيرها من الحسابات ذات المزايـا الضريبية؟ هنا تمـد الولايات المتحدة يدها بالخير لـك. أتصيبك ضرائب

أربـاح رأس المال بالقلق والخوف؟ لا تقلق؛ **فهنـاك طريقة قانونية مميزة لتخفض عنـك تلك الضرائب وفي الوقت نفسه تحافظ على توازن محفظتك الاستثمارية، ألا وهـي: طريقـة تجميـع الخسائـر الضريبيـة**. والفائدة التي تجنيهـا من طريقة تجميـع الخسائر الضريبية هي أنك ستقلل من الضرائب التي تتحملها، وهذا بالتالي يزيـد من دخلك الصافي؛ بمعنـى أنك تستغل جزءًا من خسائرك التي لا مناص منها لزيادة صافي عوائدك.

ويـرى "بيـرت مالكيـل" أن طريقـة تجميـع الخسائـر الضريبية يمكـن أن تزيد معـدل دخلـك السنوي بمقـدار قد يصل إلـى ١٪ في السنة؛ لذا فهـي طريقة جديرة بالاستخدام.

ويلجـأ أصحاب المليارات والمؤسسـات الكبرى لهذه الطريقـة لزيادة أرباحهم، والغريـب أن القليل من المستثمرين يستفيـدون من هذه التقنيات المتميزة. بل إنه لا يعرف عنها شيئًا سوى القليل من المستثمرين، وحتى من يعرفونها سيفكرون أن إعادة التـوازن وتجميع الخسائر الضريبية يبدو مسألـة معقدة للغاية لا يمكنهم القيام بها. دعوني أخبركم بأنه لا داعي للقلق، فبإمكانك الحصول على النصيحة المتعلقة بهذا الصدد مـن مستشارك المالـي، أو يمكنك الحصول على برنامـج إلكتروني مختص بهـذا الأمـر وسيصبـح الأمر يسيـرًا وسهلًا للغاية تمامًـا كما لو أنك تقـوم بتحديث الإعدادات الأمنية الخاصة بحسابك على موقع التواصل الاجتماعي الفيسبوك.

والآن، ضع في اعتبارك أنني أريد جعل الاستثمار سهلًا وفي متناول الجميع. وأعتقد أن هـذا الجزء هو أكثر جزء اختبر طاقة عقلك. وعليه، دعني أولًا أهنئك لأنك ما زلت تواصل القراءة معي؛ فهذه المعلومات تبدو تقنية وفنية للغاية، والناس يهربون منها كما لو كانت وباء. فإن شعرت بأن لا طاقة لك بأفكار توزيع الأصول الاستثمارية وتخصيصها أو تقنيـات توسيط التكلفة بالدولار وإعادة التـوازن وتجميع الخسائر الضريبية، فأريد منـك أن تعلـم بأن هذه النظم جميعها يمكن أن تتوافر لك إليكترونيًّا. ولكن لا يزال من المهم معرفة ما هي هذه الإستراتيجيات والأسباب الحقيقية وراء فاعليتها.

فقط تذكر النقاط الأربع الأساسية والمهمة الموجودة بهذا الجزء من الكتاب:

١. **ضـرورة تخصيـص وتوزيـع الأصـول الاستثماريـة**: عليك أن تـوزع أصولك ما بيـن وعاء الأمان ووعاء المخاطرة/ النمو. وعليـك أن توزعها على فئات الأصول والأسواق والزمن.

٢. **لا داعي للتردد في الدخول للسوق وبدلًا من محاولة التنبؤ وإيجاد التوقيت المثالي، استخدم تقنية توسيط التكلفة بالدولار واعلم أن التقلبات قد تعمل لصالحك**، وتعطيك الفرصة للشراء بأسعار زهيدة عند هبوط السوق. كذلك، ترفع هذه التقنية من قيمة محفظتك الاستثمارية عند ارتفاع الأسعار وازدهار الأسواق.

٣. **ضع إستراتيجية لوعاء الأحلام تمنحك دفعة نفسية وترفع معنوياتك، حتى تشعر بالفائدة التي تجنيها من براعتك الاستثمارية على المدى القصير** والمدى المتوسط بدلًا من الانتظار فقط ليوم ما في المستقبل.

٤. **استخدم تقنية إعادة التوازن وتجميع الخسائر الضريبية لزيادة عائداتك وتقليل خسائرك.**

حين أعلنتُ أول مرة بأني سأناقش بهذا الكتاب مجال تخصيص وتوزيع الأصول الاستثمارية وجميع الإستراتيجيات الإضافية، ذُهل أصدقائي في الأوساط المالية وقالوا لي: "هل أنت مجنون؟! إنها معقدة جدًا. والقارئ العادي لن يفهم منها شيئًا، والقليل منهم قد يمضي وقته في قراءتها". فأجبت ببساطة: "أنا هنا لأساعد القلة التي تفعل ضد الكثرة التي تكتفي بالكلام". إن الأمر يتطلب شغفًا لإتقان مجال جديد، وفيما يخص موضوع إتقان مبادئ الاستثمار، فإن الأمر يستحق العناء حقًا. حتى إذا ما اضطررت لقراءة موضوع ما لعدة مرات لفهمه جيدًا، فإن العائد قد يكون ضخمًا - وقد يعني توفير سنين من عمرك لا تضطر فيها للعمل. والأهم من ذلك أن إتقان هذه الأمور يعطيك قدرًا من الإحساس بالتمكن وراحة البال اليوم.

الجدير بالذكر أن إتقان كل المبادئ الواردة بهذا الجزء يشبه إلى حد كبير تعلم قيادة سيارة ذات ناقل سرعات يدوي لأول مرة؛ حيث ستكون مرتبكًا في البداية وتتساءل كيف سيتوجب عليّ أن أفكر في الضغط على دواسة البنزين والفرامل ودواسة التعشيق وناقل السرعة والنظر في مرآة الرؤية الخلفية والقبض على المقود ومراقبة الطريق أيضًا؟ ولكنك بعد فترة من إتقان كل تلك المهارات، ستقود السيارة بتلقائية وبدون أن تشغل تفكيرك بذلك.

وبعد أن قطعنا شوطًا طويلًا معًا عبر الخطوات السبع البسيطة للحصول على الاستقلال المالي، **لنراجع معًا النقاط التي تطرقنا إليها حتى الآن:**

١. **لقد اتخذت أهم قرار مالي في حياتك بتوفير نسبة من دخلك لصندوق حريتك واستثماره تلقائيًا بالفائدة المُركّبة.** هل قمت فعلًا بفتح حساب يتم فيه اقتطاع هذه النسبة من دخلك تلقائيًّا؟ إذا لم تكن قد قمت بذلك بعد، فافعل ذلك اليوم!

٢. **لقد تعلمت قواعد الاستثمار وكيف تتحاشى كل الخرافات السبع المتعلقة بعالم المال والاستثمار وبورصة "وول ستريت"؛ فأنت الآن مستثمر محنك** مثل لاعب الشطرنج المحترف، ولست قطعة شطرنج.

٣. **لقد اتخذتَ الخطوة الثالثة على طريق حريتك المالية بجعل استثماراتك ناجحة ومربحة.** وهناك ثلاث مراحل داخل هذه الخطوة: أولًا، لقد قمت بعمل حساباتك الخاصة بأول ثلاثة أهداف في قائمة أهدافك، والتي تتمثل في تحقيق الأمان المالي والحيوية والاستقلال. ثانيًا، أصبحت لديك خطة بأرقام المبالغ المالية الحقيقية التي ترغب في استثمارها. وثالثًا، أصبح لديك الطموح وقمت بوضع الآليات التي تعجل من وصولك لأهدافك وبالتالي يمكنك أن تستمتع بأرباحك في وقت أقرب.

٤. **في هذا الجزء، اتخذتَ أهم *قرار استثماري* في حياتك ألا وهو توزيع أصولك الاستثمارية وتخصيصها عبر محفظة استثمارية ذات نسب مئوية للأوعية الاستثمارية المختلفة (وعاء الأمان ووعاء المخاطرة/النمو ووعاء الأحلام) وقمت بتوزيع وتنويع استثماراتك ولديك الخطة التي ستثري طموحاتك المالية.**

أهنئك لأنك تتقدم الآن بخطى ثابتة وتتفوق على أقرانك أو بقية المستثمرين في أنحاء العالم فيما يتعلق بفهم استثماراتك وإدارة أموالك. وإن كنت أحد هؤلاء السادة أو السيدات الكرام الذين تلطفوا وقرأوا هذا الكتاب في نسخته المخطوطة، فقد تكون الآن في فرحة غامرة لما تعلمته؛ حيث إنك ترغب بشدة في إطلاع أصدقائك على تلك الإستراتيجيات التي تعلمتها والتي بإمكانها أن تضيف الآلاف وربما الملايين من الدولارات لأرباح استثمارات العمر؛ لذا، **قد تُفاجأ حين أخبرك بأن هناك أمورًا لم أفصح لك عنها بعد! وأعدك هنا أن الأفضل ما زال في الطريق إليك، ومن الآن فصاعدًا كل ما سيرد في السطور المقبلة سيكون أسهل من هذا الجزء!**

والآن، بما أنك أصبحت تفكر مثل أي شخص خبير بكل خبايا وأسرار العملية الاستثمارية، سأريك كيف تستثمر كالمحترفين حقًا. لنرَ كيف تصبح ناجحًا في جميع الظروف المالية، وكيف يمكنك الاستفادة من إيجابيات الأسواق والبعد عن سلبياتها، جاعلًا لنفسك مصدر دخلٍ مستمرًا مدى الحياة.

تقنية توسيط التكلفة بالدولار
مقابل الاستثمار الإجمالي للمبالغ الكبيرة

لكن هل هذه التقنية هي الطريق الأمثل لك إن كان لديك مبلغ كبير تود أن تستثمره؟

ماذا ستفعل إن حصلت على مكسب مفاجئ، مثلًا المكافأة التحفيزية التي قيمتها ١٠٠٠٠ دولار والتي تحدثنا عنها مسبقًا في هذا الجزء؟ أو حصلت على مبلغ ٥٠٠٠٠ دولار من بوليصة التأمين؟ هل ستلجأ لإستراتيجية أو تقنية توسيط التكلفة بالدولار وفق جدول زمني محدد على مدى أشهر أو حتى لسنوات، أم ستستثمر المبلغ بشكل إجمالي؟

وهنا يثار الكثير من الجدل؛ فبعض المستثمرين يبتعد عن تقنية توسيط التكلفة بالدولار لأنها- كما قال "بيرت مالكيل" نفسه - إستراتيجية لا تدرّ الكثير من الربح في سوق الأسهم خصوصًا عندما تستمر في الصعود كما حدث في السنوات التي تلت فترة الركود الاقتصادي الكبير التي طرأت مؤخرًا.

لقد كان من الممكن أن تربح المزيد من الأموال عن طريق استثمارك (جملة واحدة) في بداية صعود السوق، أكثر مما لو استثمرت أموالك على دفعات على مدار خمس سنوات. وهذا بديهي، أليس كذلك؟ هناك العديد من الدراسات الحديثة، والتي أجرت إحداها مؤسسة فانجارد عام ٢٠١٢، أثبتت أنه خلال كل عشر سنوات عبر الثمانين عامًا الماضية تفوقت نتائج الاستثمار الإجمالي أكثر من ثلثي الوقت على إستراتيجية توسيط التكلفة بالدولار في أسواق الأسهم بالولايات المتحدة والمملكة المتحدة وأستراليا.

لماذا يبدو هذا صحيحًا؟ لأنك تستثمر مالًا أكثر لفترة أطول؛ وبالتالي تقلل من رسوم تعاملاتك المالية. إن الاستثمار الكبير على دفعة إجمالية واحدة يمنحك الفرصة لتحقيق أكبر المكاسب، وفي نفس الوقت يعرضك لمخاطر الخسائر

مـع هبوط السـوق. وقد بيّنت الأبحـاث أن الاستثمار الإجمالي علـى فترات طويلة يحقق لك مكاسب أكبر إذا ما تم توزيع هذا الاستثمار بكفاءة. ولكن ما حجم هذه المكاسب؟ لم يتجاوز حجـم المكسب في نهاية المطاف نسبة ٢,٣٪. أتتذكر تلك الإحصاءات التي قدمها لنا "بيرت مالكيل" لسنوات العقد المفقود من عام ٢٠٠٠ وحتى ٢٠١٠ في تلك الفترة؛ في هذه الحالة إذا كنت قد استثمرت دولارًا واحدًا في مؤشر ستاندرد آند بورز٥٠٠ ٥٠٠ في ٣١ ديسمبر ١٩٩٩ لأصبحت قيمته بعد عشر سنوات ٩٠ سنتًا فقط. ولكنك إذا استخدمت تقنية توسيط التكلفة بالدولار لحققت مكاسـب أكبـر في تلك الفتـرة. والآن ماذا أنت فاعلٌ؟ هـل ستستثمر أموالك كلها التي تتحصل عليها؟ أم ستحتفظ بها في مكان أكثر أمانا، وتستثمر ١٠٠٠ دولار كل شهـر على مدى عشرة شهـور أو ٥٠٠٠٠ دولار على مدى سنتين؟ في الحقيقة، إذا كانـت السوق تسجل ارتفاعًا مستمرًا، فقـد تفوتك بعض المكاسب. ولكن دائمًا ما يخبرنـا علم الاقتصاد السلوكي بأنك لن تندم كثيرًا عند تفويتك لبعض المكاسب مثـل ندمك فـي حال ما انهارت السـوق بعد يومين من وضـع كل استثماراتك بها!

وهكـذا فالاختيار لـك بالكامل. وأؤكد للمـرة الثانية، أنا لسـت هنا لأتخذ لك القـرار، وإنما واجبـي أن أوضح لك أفضـل الرؤى من أفضل الخبـراء. وللعلم إن معظـم الأفراد لا يهتمـون بالاستثمار الإجمالـي لأنهم لا يملكـون مبالغ ذات شأن لاستثمارهـا! إن كنـتَ من هـذه الفئـة، فمـا زال باستطاعتك أن تزيـد عائداتك باستثمارها في محفظة استثمارية متنوعة باستخدام تقنية توسيط التكلفة بالدولار.

الجزء ٥

الاستفادة من السوق في حالة صعودها وتجنب الخسارة عند هبوطها: قم بوضع خطة للدخل مدى الحياة

الفصل ٥ - ١

إستراتيجية منيعة، حصينة، لا تقهر: إستراتيجية كل المواسم الاقتصادية

"الدفاع الحصين سر الانتصار".

ـ صن تسو؛ *فن الحرب*

هنـاك أحـداث معينة في حياتنا تشـكل نظرتنا للعالم للأبد. وسـواء أكنا على دراية بذلـك أم لا، فإن تلك العلامات التي تحدد لنا الطريق قد منحتنا العدسات التي نرى العالم من خلالها الآن. كذلك، فإن ما نختاره لجعل تلك الأحداث ذات معنى سيظهر بوضوح في سلوكنا والقرارات التي سنتخذها لباقي حياتنا.

إذا كنـت قـد نشـأت في فتـرة العشرينيات من القـرن الماضي، فـإن حياتك قد تشكلت وفقًا لسمات هذه الفترة التي غلبت عليها مظاهر الازدهار والفخامة. أما إذا كنت قد نشأت خلال فترة الكساد العظيم، فإن حياتك سيغلب عليها الصراع والقلق. فنشأتـك فـي ظل مناخ اقتصـادي متأزم ستضطـرك لا محالة إلـى أن تكافح وتبذل قصـارى جهـدك كي تضمـن استقرار وضعك المالـي؛ تمامًا مثلمـا نسعى في فصل "الشتاء" إلى البحث عن التدفئة وتجنب البرودة.

تختلف رؤية الأجيال الحالية للعالم اختلافًا تامًا؛ حيث أصبحت تتسم نشأة أبناء الجيل الحالي بالرفاهية الشديدة وسهولة العيش حتى إن لم يكن دخل الأسرة كبيرًا. لقد أصبحنا جميعًا نتمتع بالكثير من مزايا العيش في عالم أصبح الحصول فيه على كل شـيء متيسـرًا دون مشكلات. فنحن نستمتع الآن بمزايـا خدمة توصيل ما نحتاج إليـه من خضراوات وطلبـات إلى المنازل والاستعلام عـن حساباتنا ونحن بالفراش ومشاهدة الآلاف من القنوات التليفزيونية وقتما وحيثما نشاء؛ فحفيدتي - على سبيل المثـال - ذات الأعـوام الأربعـة لا تستطيع أن تربط حذاءها وحدهـا ولكنها تستطيع

تصفح الأجهزة الإلكترونية مثل جهاز iPad تمامًا مثلي، كما أنها تعرف بالفعل أن موقع جوجل بإمكانه الإجابة عن أي سؤال تطرحه عليه بلمح البصر! لم يعد هناك مستحيل في عصرنا؛ بل أصبح كل شيء ممكن الحدوث بكل تأكيد؛ فمثلًا ظهور تطبيق مثل الواتس آب، بحوالي ٥٠ موظفًا فقط، من الممكن أن يحدث اضطرابًا بمجال كامل ويسجل مبيعات بمقدار ١٩ بليون دولار!

لا شك أن حياتنا تتشكل بالمواسم والأحداث التي نعيشها. ولكن الأهم من ذلك، هو المعنى الذي نمنحه لتلك الأحداث والذي سيحدد مسار حياتنا بنهاية المطاف.

فترة السبعينيات من القرن العشرين

لقد بلغ "راي داليو"، البالغ من العمر حاليًّا ٦٥ عامًا، مرحلة الرشد في فترة السبعينيات من القرن العشرين. لقد شهدت تلك الفترة تغيرًا كبيرًا على صعيد الأحوال الجوية والاقتصادية أيضًا. ويمكن القول إن تلك الفترة قد شهدت أسوأ بيئة اقتصادية على الإطلاق منذ الكساد الكبير؛ فقد كانت هناك نسبة عالية من البطالة تزامنًا مع نسبة تضخم هائلة أدت إلى ارتفاع معدلات الفوائد لتصل أعلى معادلاتها. تذكر أنني أخبرتك بأن أول قرض بضمان عقاري لي كان نتيجة التضخم الهائل في السبعينيات الذي أدى إلى وصول الفائدة إلى ١٨٪! حدثت أيضًا أزمة "حظر النفط" في عام ١٩٧٣؛ حيث مُنِع النفط عن الولايات المتحدة على حين غرة مما ترتب عليه ارتفاع أسعار النفط من ٢,١٠ دولار للبرميل إلى ١٠,٤٠ دولار. لم يكن أحد على استعداد لذلك، وبعد عدة سنوات قليلة، فرضت الحكومة سياسة ترشيد أجبرت الناس ليس فقط على التكدس لدى محطات تعبئة النفط بل لم تسمح لهم بالتواجد بهذه المحطات سوى خلال أيام معينة على مدار الشهر! كان هذا واحدًا من مواسم الصراع السياسي؛ حيث تضاءلت لدينا الثقة بكفاءة حكومتنا بعد حرب فيتنام وفضيحة ووترجيت. وفي عام ١٩٧٤ أجبر الرئيس "نيكسون" على الاستقالة، وبعد ذلك أصدر الرئيس الذي تلاه، "جيرالد فورد"، نائبه السابق، عفوًا رئاسيًّا عنه شمل جميع الجرائم التي أدين بها "نيكسون" لدى محاكمته.

في عام ١٩٧١ كان "راي داليو" خريجًا حديثًا في الجامعة، وكان يعمل في البورصة المالية في نيويورك. لاحظ "راي" أن معدلات الصعود والهبوط في الأسواق تحدث بسرعة وتتسبب في تقلبات ضخمة بمختلف فئات الأصول؛ فقد كانت تلك التقلبات تحدث بسرعة وبصورة غير متوقعة. أدرك "راي" الفرصة العظيمة السانحة أمامه.

ولكنــه في الوقت ذاته كان يدرك المخاطر الجسيمــة التي ستحدث نتيجةً لذلك؛ لذا أخــذ على عاتقه دراسة كيفية تداخل تلــك السيناريوهات والتحركات معًا. من خلال إدراكه لكيفيــة عمل "الآلة" الاقتصادية الكبرى، استطاع "راي" في النهاية اكتشاف كيفية تجنب تلك الخسائر الكارثية التي تدمر عددًا كبيرًا من المستثمرين.

شكلــت تلك الأحداث مرحلة الشباب لــدى "راي داليو" ليصبح في النهاية مديرًا لكبــرى صناديــق التحوط بالعالــم، ولكن أكثــر لحظة مؤثــرة شكلت فلسفــة "راي" الاستثماريــة حدثت في ليلــة حارة من ليالــي أغسطس ١٩٧١، عندمــا ألقى الرئيس "نيكسون" خطابًا فجائيًا غير العالم المالي بأسره كما نعلم.

ليلة خطاب "نيكسون"

أوقفت شبكات التليفزيون الثلاث الرئيسية بثها فجأة ليظهر رئيس الولايات المتحدة بــكل غرف المعيشة بأنحاء أمريكا، ليصرح بأسلــوب جاد ومضطرب: "لقد أصدرت أوامــري للسكرتير العام [جون] كونالي بوقف تحويــل الدولار إلى ما يقابله من ذهب مؤقتًــا". وبجملــة واحدة مختصرة تضمنــت بعض الكلمات البسيطــة، أعلن الرئيس "نيكسون" للعالم أن الدولار الذي نعرفه لن يظل على حاله بعد الآن. لن ترتبط قيمة الدولار بالذهب مرة أخرى. هل تتذكر فورت نوكس؟ إنه الخزانة الرئيسية لاحتياطي الذهــب بقيمــة كل ورقة دولارية؛ حيث عملت الحكومة علــى تخزين الذهب بأمان في مكان بعيد، وبتصريح "نيكسون"، أصبح الدولار مجرد ورقة. تخيل أن لديك صندوق مجوهــرات مليئًا بالذهب، وأنك فتحتــه في يوم ما لتجد ورقة ملاحظات مدونًا عليها إقرار منك بأن هذا الذهب أصبح سند دين.

كان "نيكسون" يقول إنه يمكن تحديد قيمة الدولار الآن بما نعتقده نحن (السوق) مناسبًــا. كانــت تلك الأخبــار أيضًا بمثابة صدمــة للحكومات الأجنبيــة التي تحتفظ بمبالــغ ضخمــة بالــدولار؛ لاعتقادها بتوافر خيــار تحويل تلك المبالــغ إلى ذهب في أي وقــت شاءت. وبيــن عشية وضحاها، ألغى "نيكسون" ذلــك الخيار من على طاولة المناقشــات. ومــا يدعــو للدهشة أنــه فرض أيضًا نسبــة ١٠٪ رسومًــا إضافية على الــواردات ليحافظ على المكانة التنافسيــة للولايات المتحدة. وتمامًــا مثل العاصفة الثلجيــة التي تضرب البلاد في فصل الشتاء، أسفر خطاب "نيكسون" عن تغير هائل على جميع الأصعدة.

كان "راي" يستمع لخطاب الرئيس بمنزله ولم يكن يصدق ما يسمعه. ما النتائج التي ترتبت على قرار "نيكسون" ليبعد الولايات المتحدة عن كون عملتها معيارًا للذهب؟ ماذا يعني ذلك للسوق؟ ماذا يعني ذلك للدولار الأمريكي ومكانته في العالم؟

شيء واحد كان "راي" متأكدًا منه؛ لقد كان يقول لنفسه: "يعني ذلك أن مفهوم النقود قد أصبح مختلفًا، وأن الأمر برمته يمثل أزمة حقيقية!" لقد كان "راي" متأكدًا من أنه عندما يجول في صالة المبادلات التجارية في البورصة في صباح اليوم التالي، فمن المؤكد أنه سيجد سعر السوق ينخفض انخفاضًا حادًّا ومفاجئًا.

ولكنه كان مخطئًا.

فمما أثار دهشته أن مؤشر "داو جونز" ارتفع حوالي ٤٪ في اليوم التالي، كما ارتفعت الأسهم لتسجل أعلى معدلاتها في التاريخ، وارتفعت قيمة الذهب أيضًا ارتفاعًا مفاجئًا! كان ذلك لا يتوافق تمامًا مع ما توقعه أغلب الخبراء. في النهاية، لقد خالفنا وعدنا المقدس للعالم بأن تلك الفئات الورقية من الدولارات هي أكثر شيء ذي قيمة. بالتأكيد لن يبعث هذا التغيير الثقة للاقتصاد الأمريكي أو للحكومة، فقد كان الأمر محيرًا ومقلقًا. في النهاية، نسب الفضل في حدوث ذلك الازدهار والانتعاش الاقتصادي إلى الرئيس "نيكسون"؛ حيث عرف هذا الحدث باسم Nixon rally.

لكن لم تكن الأخبار كلها سعيدة؛ فمع ترك قيمة الدولار لتتحدد "وفقًا لما نراه جميعًا مناسبًا"، لاحت عاصفة تضخم كبيرة في الأفق. أسهب "راي" في الحديث قائلًا: "فلاحقًا في عام ١٩٧٣، ظهرت أول أزمة لحظر النفط؛ حيث لم يكن لدينا مثل تلك الأزمة من قبل، كما لم يحدث لدينا تضخم لنقلق حياله من قبل. وأصبحت كل تلك الأحداث إلى حد ما بمثابة صدمات مفاجئة، وبالنسبة لي اتبعت أسلوبًا عمليًّا لتوقع تلك الصدمات المفاجئة". إنها المفاجآت التي لا يمكننا تحملها أو التغلب عليها. وفي عام ٢٠٠٨، حدثت الموجة الصادمة التالية التي عصفت بأسواقنا.

كانت إجراءات الرئيس "نيكسون" تجاه الدولار حافزًا لـ "راي"؛ حيث مثلت بداية وسواس أبدي للإعداد لأي شيء مجهول في أي مكان. تمثل هدف "راي" في دراسة كل الاحتمالات المتوقعة بالسوق وماذا تعني لبعض الاستثمارات، وكان ذلك مبدأه الأساسي في العمل والذي جعله يدير أكبر صندوق تحوط بالعالم. لا يدعي "راي" أنه يعرف كل شيء، بل كان يسعى باستمرار نحو اكتشاف المزيد. ولأن المظاهر

خداعـة؛ فعادةً ما يكـون الفكر المهيمن فكـرًا خاطئًا. ونظـرًا لأن العالم مستمر في التغير والتطور، فإن رحلة "راي" لاكتشاف المجهول هي رحلة بلا نهاية.

السعادة القصوى للمستثمر

مـا ستقرؤه الآن مـن الممكن أن يكون أهـم فصل في الكتاب بأكملـه. أعلم أني قلت ذلـك من قبل. وفي الحقيقة يجب أن أذكّـرك بأنك إذا لم تكن على دراية بقواعد أي لعبـة، فلـن تفوز. وإذا لم تفكر كمـا لو كنت عالمًا ببواطن الأمور، فـإن الفكر السائد سيقودك لتقبل فكرة اتباع القطيع. وإذا لم تحدد نسبتك من مدخراتك وتستفيد من استثمارها، فلن تستطيع تحقيق أهدافك أبدًا. ومع ذلك، فإنني أؤمن من أعماق قلبي بأنه لا شيء في هذا الكتاب يفوق إستراتيجية "راي" للحصول على أقصى حد ممكن مـن العائـدات بأقل قدر من المخاطر؛ إنهـا ميزة "راي" وهذا مـا أسهم في شهرته حول العالم.

ستوفـر لـك المحفظـة الاستثماريـة التـي ستتعـرف عليها الآن فـي الصفحات القادمة ما يلي:

١. **عوائد وأرباحًا هائلة ـ تقترب من ١٠٪ سنويًا (٩,٨٨٪ تحديدًا، صافي العوائد) بالنسبة للأربعين عامًا الأخيرة (من ١٩٤٧ وحتى ٢٠١٣)!**
٢. **أقصـى درجـات الأمـان ـ ربما تكون قد جمعـت مالًا بنسبـة ٨٥٪ بالضبط من الوقـت خـلال السنـوات الأربعين الأخيرة! ولـم تتعرض إلا لـ ٦ خسائر فقط خـلال تلك السنوات الأربعين، وبلغ متوسـط الخسارة ١,٤٧٪ فقط. خسارتان مـن الخسائـر الست كانتـا متعادلتيـن بيـن الربـح والخسـارة، لـكل النيـات والأغراض، حيـث شـكلا ٠,٠٣٪ أو أقـل؛ لـذا فإنه مـن وجهة النظـر العملية، فإنك لم تخسر سوى ٤ مرات خلال ٤٠ سنة.**
٣. **معدلًا منخفضًا لتقلب الأسعار ـ ستتمثل أسوأ خسارة ربما تكون تعرضت لها خلال تلك السنوات الأربعين في نسبة ٣,٩٣٪!**

هـل تتذكر قواعد "وارن بافيت" الأساسية في الاستثمار؟ القاعدة (١): لا تخسر أمـوالًا. القاعـدة (٢) راجـع القاعدة (١). تكمـن عبقرية "راي" فـي تطبيقه لتلك

القاعـدة؛ لذا فـإن دوره في مجال الاستثمار لا يقل عـن دور "ليوناردو دافينشي" في الفن.

يمكن لأي شخص أن يعرض عليك محفظة استثمارية (متأثرًا بالقواعد القديمة) تتعرض بموجبها لمخاطر جسيمة لتحصل على تنتهي. فإذا لم تُصَبْ بالذعر عندما تهبـط المحفظة الاستثمارية إلـى ٥٠٪ أو ٦٠٪، فقد ينتهي بك الحال بحصولك على عوائد كبيرة. تُعد تلك النصيحة تسويقًا جيدًا، ولكنها غير واقعية لمعظم الأشخاص.

لم أستطع تخيل أن هناك طريقة تمكن المستثمر المستقل (مثلي ومثلك) من أن تكـون لديه أربـاح بالبورصة وكذلك إستراتيجية من شأنهـا الحد من حجم الخسائر بشكل كبير في كل بيئة اقتصادية محتملة. هل يمكنك تخيل أن هنـاك نموذجًا لمحفظة استثمارية يهبط فقط بنسبة ٣,٩٣٪ في عام ٢٠٠٨، في حين كان العالم ينهار وكانت السـوق تهبـط بنسبة ٥٠٪ من أعلـى قيمة لها؟ هـل يمكنك تخيل محفظـة يمكن أن تجعلـك بمأمن عندمـا يقضي التدهور المأساوي التالي علـى المليارات من حسابات برامـج التقاعد بأمريكا؟ هذه هي الهبة الكامنة فـي الصفحات القادمة. (لاحظ أن الأداء السابق لا يضمن النتائج المستقبلية، ومن ثم، فإني أزودك بالبيانات التاريخية هنا لمناقشة وشرح المبادئ الضمنية).

ولكـن قبـل التعمـق في ذلـك، وقبـل أن تستطيع تقييـم جمال وقوة دليـل "راي" الإرشـادي، دعنا نتفهـم خلفية أحد أكبـر مستثمري الأموال لنواكـب الموقف. دعنا نـدرك لمـاذا يضع مسئولـو الحكومـات وأكبر الشـركات بالعالـم "راي" على قائمة الاتصال السريع ليستطيعوا رفع عائداتهم لأقصى معدل والحد من خسائرهم.

تجربة مطعم "ماكدونالدز"

كانـت سنـة ١٩٨٣ سنـة سيئـة للدجاج؛ إنهـا السنة التي قـرر فيهـا مسئولو مطاعم "ماكدونالـدز" البـدء في تنفيذ فكـرة "تشيكن ناجيت". استطاعت هـذه الفكرة أن تحقق نجاحًا كبيرًا، ولقد مر المطعم بعدة سنوات قليلة من التعثر قبل أن يصبح من أكبـر سلاسل المطاعم شهـرةً؛ وذلك بسبب عدم القدرة علـى الحصول في البداية على ما كان يحتاج إليه من طيور. ولكن لو لم يتبعوا الأسلوب العبقري لـ "راي داليو"، لما خرجت تلك الفكرة للنور من الأسـاس.

كيـف يمكن لعالم المعاملات الماليـة أن يتفاعل مع شخصية المهرج الضاحك - المسئـول عن بيع الوجبـات السريعة؟ لأنه عندمـا أراد "ماكدونالدز" البدء في عمل شـكل جديد من الطعام، كان قلقًـا بشأن التكلفة المرتفعة للدجـاج والتي تحتم عليه رفـع أسعاره - لم يكن هـذا الخيار ممكنًا نظرًا لأن ميزانيـة عملائه كانت محدودة. وفـي الوقت ذاته لـم يستطع الموردون منحه سعرًا ثابتًا للدجـاج لأن ارتفاع أسعارها يرجـع إلى أنها تتغذى على الذرة وفول الصويـا، وإذا ما ارتفع سعر غذائها فسيتكبد الموردون تلك الخسائر.

اتصـل مؤسسـ مطاعـم "ماكدونالدز" بـ "راي"، صاحب أحد العقـول الذهبية النـادرة فـي العالم والـذي يستطيع الحد مـن أو القضاء على المخاطـر ورفع العائد لأقصـى حد - فهـو الشخص الوحيـد الذي يستطيـع التوصل لأفضـل الحلول. صاغ "راي" عقـدًا مستقبليًـا مخصصًا (وبموجب العقد أصبح هنـاك ضمان ضد ارتفاع أسعـار الذرة وفول الصويا مستقبلًا) يسمح للموردين ببيع دواجنهم بسعر ثابت دون قلق. هنيئًا مريئًا!

تفوق خبرة وحنكة "راي" مهارة أعضاء مجلس إدارة كبرى الشركات. انظر كيف أن لحكمتـه صـدى واسعًا حـول العالم؟ **في عـام ١٩٩٧، عندمـا قـررت وزارة المالية الأمريكيـة إصدار سندات الحمايـة ضد التضخم (والمعروفة اختصارًا بـ TIPS)، ذهـب العديـد مـن المسئوليـن إلـى "راي" في شركتـه لطلب النصيحـة منه حول كيفيـة تنظيـم تلـك السنـدات.** أدت التوصيـات المقدمة من مقر شركـة "راي" إلى التصميم الحالي لسندات الخزانة المحمية ضد التضخم.

"راي" ليسـ مجرد مدير مالي؛ فهو بارع في إدارة السوق ومخاطرها، ويعلم كيف يجمع أجزاء اللغز الصغيرة معًا ليرجح احتمالات الربح لصالحه هو وعملائه.

إذن، كيف يستطيع "راي" فعل ذلك؟ وما سر صواب فكره؟ دعنا ننصت باهتمام لذلك الاقتصادي العبقري ليأخذنا معه في رحلة شيقة!

فريق القوات البحرية العبقري

هـل تتذكر استعـارة الغابـة أو الأحراش التـي استخدمها "راي" فـي الفصل الأول؟ كمـا يعتقـد "راي"، لنحصل على ما نرغب فيه حقًا في الحيـاة، فعلينا اجتياز الغابة والاتجـاه نحـو الجانب الآخر منها. تعد الغابة مكانًا خطـرًا بسبب ما نجهله بها؛ إنها

التحديـات المخبـأة بالمنعطف التالي التي مـن شأنها إيذاؤك؛ لـذا، حتى تصل لما تريـد، عليك أن تحيط نفسك بأذكى العقول التي تحترمها أيضًا. تمثل شركة "راي"، بريدج ووتر، فريقه الشخصي المكون من "عباقرة التعامل مع الغابة". يعمل بشركته أكثـر من ١٥٠٠ موظف تقريبًا، جميعهم يهتم اهتمامًا بالغًا، مثل "راي"، بفهم كيفية تحقيق أقصى العائدات بأقل مخاطرة.

كمـا ذكرت آنفًا، تعد شركة بريـدج ووتر أكبر صندوق تحـوط بالعالم؛ حيث يقع تحـت إشرافها مـا يقرب مـن ١٦٠ بليون دولار، هـذا المبلغ مذهل باعتبـار أن أكبر صناديق التحوط تلك الأيام تتحكم في حوالي ١٥ بليون دولار فقط. على الرغم من أن المستثمر العادي لم يسمع عن "راي" مطلقًا، فإن صدى اسمه يتردد في قاعات أكبر الأماكن. وتعد ملاحظاته بمثابة تقرير يومي يقرؤه أكثر الرموز نفوذًا في عالم المال، بدءًا من مديري البنـوك المركزية وحتى أولئك الموجودين بالحكومات الأجنبية، بل وحتى رئيس الولايات المتحدة.

هنـاك سبب وراء اتجاه أكبر لاعبي العالم في هـذا المجال للاستثمار مع "راي" بـدءًا من أكبر صناديق التقاعد وحتى صناديق الثروة السيادية للدول الأجنبية. وهنا يكمـن مفتاح الحل: لا يتبـع "راي" نظام "المعتقدات السائـدة"، فشخصيته تجعله يفكـر بأسلـوب إبداعي خارج الأطـر المألوفة والتقليدية، فها هـو ذا يحطم المألوف ويسعـى للاستمرار في معرفـة الجديد وتحـدي المألوف وإيجـاد "الحقيقة". وهذا الأسلـوب هـو ما دفـع "راي" للانتقال من مكتبـه الأول والذي كان فـي (شقته) إلى حرم الجامعة الممتد بولاية كونيتيكت. الجدير بالذكر أن فريق العمل التابع لـ "راي" والذي يعرف باسم فريق الغابة في شركة "بريدج ووتر" كان يُعرف أيضًا باسم فريق القوات البحرية العبقري. لماذا؟ لأنه من خلال عملك في شركة بريدج ووتر، ستشعر كأنـك ذاهـب كل يوم إلى بيئة تشبه بيئـة الغابة وأنت بصحبـة "راي" يدًا بيد؛ حيث ستحتـم عليك ثقافة تلك البيئة أن تكون مبدعًـا وذا بصيرة حادة وجسارة شديدة - وأن تكـون لديك دائمًا القدرة على الدفـاع عن موقفك أو آرائك، ولكن "راي" يلزمك أيضًا بأن يكون لديك القدرة على السؤال أو حتى مهاجمة ما تعتبره على غير صواب. الهـدف هو أن تجد مـا هو واقعي وبعدها تكتشف أفضل طريقـة للتعامل معه، تتطلب تلك الطريقة "أن تكون على قدر كبير من الصراحة والمصداقية والشفافية". ويعتمد بقاء (ونجاح) الشركة بأسرها على ذلك.

إستراتيجية ألفا

وضـع "راي داليـو" نفسـه على الخريطة مـن خلال النجـاح السـاحـق (والمستمر) لإستراتيجيتـه التي عرفـت باسم إستراتيجيـة بيور ألفـا. **بـدأت الإستراتيجية في عـام ١٩٩١، والآن تضـم ٨٠ مليـار دولار وأنتجـت عائـدًا سنويًـا مدهشًـا بنسبة ٢١٪** (قبـل استقطـاع الرسوم المخصصـة)، بنسبة مخاطـر منخفضة نسبيًـا. من بين مستثمـرى الصندوق أغنى أغنيـاء العالم، والحكومات، وصنـاديـق المعاشات، إنهم صفـوة الصفـوة، ولم تكـن شركته تقبل انضمـام أي مستثمرين جـدد لعدة سنوات. أديرت الإستراتيجية بحماس؛ بمعنى أن "راي" وفريقه يبحثون باستمرار عن الفرص الاستثماريـة؛ فهم يودون الوصول للشراء في الوقـت المناسب والانسحاب في الوقت المناسـب؛ **فهـم لا يريـدون فقـط السيطـرة علـى الأسـواق، وهو مـا تؤكـده نسبة الأربـاح ١٧٪ (قبـل الرسوم المخصصة لهم) في عام ٢٠٠٨.** في حين كان العديد من مديـري صناديق التحوط يغلقون أبوابهـم أو يتوسلون للمستثمرين ألا ينسحبوا. يريد المستثمـرون من خلال إستراتيجية بيـور ألفا الحصول على عائدات كبيرة وهم على استعـداد لتحمل المخاطر - ولكنهم ما زالوا يحدون من مخاطرهم كلما أمكن ضمن نطاق قدرتهم البشرية.

الأطفال والأعمال الخيرية

مـع النجـاح الساحق فـي إدارة إستراتيجية ألفـا، جمع "راي" سلـة مدخرات تقاعد شخصيـة ضخمة؛ ففي وقت سابق في منتصف فترة التسعينيات من القرن الماضي، بـدأ "راي" التفكير في ميراثه وأمواله التـي يود أن يورثها لأطفاله، ولكنه تساءل "ما هو نوع المحفظة الاستثمارية التي عليَّ استخدامها - أو يتعين على الورثة استخدامها - إذا لم أعد موجودًا لإدارة المال بنفسي؟" ما نوع المحفظة الاستثمارية التي ستُبقي علـى قراراته التي اتخذها وتستمر في دعـم أبنائه ودعم الجهود الخيرية لعدة عقود من الآن؟

أدرك "راي" أن التفكيـر التقليدي وإدارة المحفظـة الاستثمارية بالشكل المعتاد والمألـوف سيوقعه فريسة فـي يد نموذج لن يستمر ويكتب لـه البقاء في ظل الأوقات العصيبـة؛ لذا، بدأ فـي استكشاف ما إذا كان قادرًا علـى صياغة محفظة استثمارية - والتجهيـز لتخصيـص الأصـول - يمكنها العمل جيـدًا في أية بيئـة اقتصادية في

المستقبل، سواء أكان يسود بتلك البيئة موسم شتاء قارس مثلما حدث في عام ٢٠٠٨ أم كان هناك موسم كساد أو انحسار بالنشاط الاقتصادي أو أشياء من ذلك القبيل. فلا يعلم أحد ما سيجري خلال السنوات الخمس المقبلة، فما بالك بـ ٢٠ أو ٣٠ سنة قادمة.

ترى ما النتائج المترتبة على ذلك؟

طريقة جديدة تمامًا للنظر لتخصيص الأصول؛ مجموعة قواعد وقوانين جديدة. **بمجرد تجربة المحفظة الاستثمارية في العام ١٩٢٥، وبمجرد حصوله على نتائج ممتازة نالت ثقة عائلته على المستوى الشخصي في العديد من الأوضاع الاقتصادية، بدأ "راي" في عرض هذه التجربة على مجموعة مختارة من المستثمرين الذين يمتلكون استثمارًا قدره ١٠٠ مليون دولار كحد أدنى بالطبع.** ظهرت الإستراتيجية الجديدة التي أطلق عليها مصطلح إستراتيجية كل المواسم أو كل "فصول السنة" (All Weather) لأول مرة في عام ١٩٩٦ أي قبل أربع سنوات من اتباع هذا الاتجاه القوي لتصحيح مسار السوق ووضعها قيد الاختبار. وبالفعل، فقد نجحت الإستراتيجية نجاحًا باهرًا.

الأسئلة والإجابات

نحن جميعًا نعرف القاعدة التي تقول: "اسأل وستحصل على إجابة"، ولكن كلما كانت استفسارات وطلبات المرء أفضل، كانت الأجوبة والحلول المقدمة أفضل وأفضل! وهذا هو العامل المشترك بين جميع الأشخاص فائقي النجاح. فمثلًا، لم يسأل "بيل جيتس": "كيف يمكنني إنشاء أفضل البرمجيات في العالم؟"، بل سأل: "كيف أستطيع اختراع [نظام تشغيل] عبقري لإدارة جميع أجهزة الكمبيوتر؟" هذا الفرق هو أحد الأسباب الرئيسية التي تسببت في أن تصبح شركة مايكروسوفت قوة مهيمنة في عالم الكمبيوتر وليست مجرد شركة برمجيات ناجحة - حتى إنها ما زالت تهيمن على ما يقرب من ٩٠٪ من أسواق أجهزة وبرامج الكمبيوتر حول العالم! ومع ذلك، لم يكن "جيتس" في عجلة من أمره للسيطرة على شبكة الإنترنت؛ حيث انصب تركيزه على محتوى جهاز الكمبيوتر نفسه. من ناحية أخرى، طرح المسئولون عن موقع جوجل أمثال "لاري بيج" و"سيرجي برين" هذا السؤال: "كيف لنا أن ننظم كل المعلومات حول العالم ونجعلها متاحة ومفيدة؟" كنتيجة لذلك، ركز مسئولو جوجل جهودهم على أكبر القوى في التكنولوجيا والحياة والأعمال التجارية. يبدو هنا أنه

كلما ارتقى مستوى السؤال، ارتقى معه مستوى الحلول والإجابات المتاحة وكان العائد عاليًا أيضًا. ولتحصل على النتائج المرجوة، لا يمكنك طرح السؤال مرة واحدة فقط، ولكن يجب أن تعكف على إيجاد أفضل إجابة/إجابات له.

يطرح الشخص العادي أسئلة مثل: "كيف يمكنني الحصول على ذلك الشيء؟". أو "لماذا يحدث لي هذا الأمر؟" بل إن البعض يطرح أسئلة تثبط عزيمتهم وتؤدي بعقولهم إلى عدم القدرة على إيجاد أجوبة. الأسئلة من نوعية "لماذا لا يمكنني فقدان الوزن الزائد؟" أو "لماذا لا أملك المال الكافي دائمًا؟"، تلك الأسئلة التي تحد من قدراتهم أكثر فأكثر.

دائمًا ما أركز على طرح أسئلة تتعلق بالكيفية مثل: كيف يمكنني بذل قصارى جهدي للحصول على أفضل نتيجة؟ أو كيف يمكنني مساعدة الناس لتطوير حياتهم الحالية بشكل ملحوظ؟ لقد دفعتني هذه النوعية من الأسئلة إلى قضاء ٣٨ سنة لإيجاد أو ابتكار أدوات وإستراتيجيات من شأنها إحداث فرق فوري في الحياة. ماذا عنك؟ ما السؤال/الأسئلة التي تطرحها على نفسك أكثر من غيرها؟ **ما الشيء الذي تركز عليه في أغلب الأحوال؟ ما أكثر شيء تهتم به ويسيطر على حياتك بالكامل؟ هل هو البحث عن الحب؟ أم إحداث فرق في الحياة؟ أم التعليم؟ أم الربح؟ أم إسعاد الآخرين؟ أم تجنب الألم؟ أم تغيير العالم؟ ما سؤالك الأساسي في الحياة؟ أيًا ما كان، فإنه سيشكل حياتك ويوجهها.** تجدر الإشارة هنا إلى أن هذا الكتاب يجيب عن السؤال: "ماذا يفعل المستثمرون الأكثر فاعلية من أجل الاستمرار في تحقيق النجاح؟". ما القرارات والإجراءات التي اتخذها أولئك الذين بدأوا من الصفر ونجحوا في تكوين ثروة وتأمين الأوضاع المالية لأسرهم؟

في عالم الأموال، أصبح "راي داليو" يهتم اهتمامًا كبيرًا بمجموعة من الأسئلة المهمة التي تسهم بدورها في تحسين الأوضاع. وقد جعلته هذه الأسئلة يكوّن محفظة استثمارية صالحة لجميع الأحوال الاقتصادية والمالية. إنها الطريقة التي على وشك أن تتعلمها هنا والتي من المحتمل أن تغير حياتك المالية للأفضل وللأبد.

"ما نوع المحفظة الاستثمارية التي يحتاج إليها المرء ليثق تمامًا بأنها ستبلي بلاءً حسنًا في أوقات الرخاء وأوقات الشدة - على مدار كل الأوضاع والبيئات الاقتصادية؟".

ربما يبدو ذلك سؤالًا واضحًا، وفي الحقيقة، سيقول العديد من "الخبراء" والمستشارين الماليين أن التنويع في تخصيص الأصول قد صمم لهذا الغرض

تحديدًا. الجدير بالذكر أن الإجابة التقليدية عن هذا السؤال تعد سبب فقدان العديد من الخبراء لأموالهم بنسبة ٣٠٪ إلى ٥٠٪ في عام ٢٠٠٨. لقد شهدنا مدى إخفاق الصناديق الاستثمارية ذات التواريخ المستهدفة، في حين كان من المفترض أن تكون أكثر وقائية نظرًا لأن مالكيها قاربوا سن التقاعد. لقد رأينا كيف انهارت مؤسسات عريقة وراسخة مثل مؤسسة ليمان براذرز- والتي تم إنشاؤها منذ ١٥٨ عامًا - في غضون أيام. لقد حدث ذلك في الوقت نفسه الذي كان يختبئ فيه المستشارون الماليون في مكاتبهم ويتملصون من الرد على مكالمات العملاء. وقد مازحني أحد أصدقائي بألم قائلًا: "لقد انخفض حسابي في خطة التقاعد". لم تستطع كل تلك البرامج الممتازة المستخدمة في مجال الاستثمار - مثل برامج المحاكاة Monte Carlo التي تحسب كل أنواع السيناريوهات المحتملة في المستقبل - التنبؤ بأي أوضاع سيئة، كما أنها لم تستطع حماية المستثمرين من فترات الركود والانهيار الاقتصادي التي عصفت بالبلاد في عام ١٩٨٧ و٢٠٠٠ و٢٠٠٨، وغيرها.

إذا كنت تذكر تلك الأيام السابقة في ٢٠٠٨، كانت الردود والتعليقات النمطية وقتها هي "إن هذا لم يحدث من قبل... إننا نواجه مصيرًا مجهولًا ....إن الأمر مختلف هذه المرة". لم يقبل "راي" مثل هذه التعليقات مطلقًا ولم يفكر فيها (وهذا **سبب تنبؤه بالأزمة المالية العالمية التي حدثت في ٢٠٠٨، وسر حصوله على أموال في العام نفسه**).

بالطبع ما يطلق عليه "راي" مسمى "مفاجآت" يختلف تمامًا عن ذي قبل. إن الأحداث المفاجئة المتمثلة في: أزمة الركود أو الكساد العظيم وأزمة النفط في ١٩٧٣ والتضخم السريع في أواخر السبعينيات من القرن الماضي وأزمة الجنيه الإسترليني في ١٩٧٦ وأزمة الاثنين الأسود في ١٩٨٧ وكساد العقارات في ٢٠٠٨ وانخفاض سعر الذهب بنسبة ٢٨٪ في ٢٠١٣ - فاجأت دون شك معظم خبراء الاستثمار. والمفاجأة التالية ستكون على المنوال نفسه، ونحن على يقين من ذلك.

ولكن في عام ٢٠٠٩، عندما زالت الغمة وبدأت السوق في التعافي مجددًا، توقف عدد قليل من مديري الأموال وطرحوا على أنفسهم هذا السؤال: هل كانت طريقتهم التقليدية لتخصيص الأصول وإدارة المخاطر خاطئة منذ البداية؟ أعاد الكثير منهم النظر في تصرفاته، ثم استأنفوا عملهم، وتمنوا أن تعود الأشياء "لطبيعتها" مرة أخرى. **ولكن يتعين علينا هنا تذكر شعار "راي" الذي ينادي بضرورة "توقع المفاجآت" وعلينا أيضًا تذكر سؤاله العملي الأساسي: "ما الذي لا أعلمه؟" إنه**

ليس سؤالًا عما إذا كان سيحدث انهيار آخر أم لا، بل إنه سؤال عن موعد حدوثه بالضبط.

"ماركويتز": سر تحقيق الحد الأقصى من العائدات

يُعرف "هاري ماركويتز" بأنه رائد النظرية الحديثة للمحفظة الاستثمارية. ويشرح "ماركويتز" المفهوم الأساسي وراء العمل الذي جعله يربح جائزة نوبل، فيوضح باختصار أنه لا يجب النظر للاستثمارات في المحفظة الاستثمارية بشكل فردي، بل ينبغي النظر إليها كمجموعة. دائمًا ما تكون هناك مقايضة بين المخاطر والعائدات؛ لذا لا تستمع لآلة واحدة، بل عليك الاستماع للأوركسترا كلها بكل آلاتها. واعلم أن أداء استثماراتك معًا، ومدى تنوعها، يحدد في النهاية حجم عائداتك. ربما تبدو تلك النصيحة بسيطة الآن، لكن في عام ١٩٥٢ كان هذا الفكر إبداعيًّا بشكل كبير. على صعيد ما، أثر هذا الإدراك بالفعل على كل مديري المحافظ الاستثمارية من نيويورك وحتى هونج كونج.

لقد حذا "راي" حذو "ماركويتز"، شأنه في ذلك شأن جميع كبار المستثمرين، مستخدمًا آراءه الأساسية كأساس للتفكير في تصميم أية محفظة استثمارية أو تخصيص الأصول، ولكنه أراد أن يأخذ ذلك الفكر لمستوى آخر. كان متأكدًا من أنه يستطيع إضافة أكثر من فرق جوهري ليقدم ابتكارًا جديدًا خاصًّا به؛ لذا استخدم خبرته في الاستثمار على مدى أربعة عقود وجمع أفراد فريقه ليركزوا قدراتهم العقلية في ذلك المشروع. قضى "راي" سنوات ينقح أبحاثه حتى توصل لطريقة مختلفة تمامًا للنظر إلى تخصيص الأصول؛ طريقة لتحقيق أقصى العائدات وتقليص المخاطر لأدنى حد. منحته اكتشافاته مستوى جديدًا من الميزة التنافسية – ميزة ستصبح قريبًا في متناول يدك.

حتى إصدار هذا الكتاب، كانت طريقة "راي" الجديدة المغيرة للحياة يقتصر نفعها على عملائه فقط. إن الحكومات وبرامج المعاشات والأفراد أصحاب المليارات قد حصلوا جميعهم على الميزة الاستثمارية الرائعة التي أصبحت أنت على وشك أن تتعلمها هنا من خلال إستراتيجية "راي" التي تصلح لكل المواسم. وكما ذكرت، كان "راي" خبيرًا بهذا الصدد، حيث استثمر بهذه الإستراتيجية أموال وميراث عائلته

بجانب "أوعية الأمان" الخاصة بأكثر المؤسسات تطورًا في العالم. مثل "راي"، فإني الآن أستثمر جزءًا من أموال عائلتي بهذه الطريقة، وأيضًا أموال مؤسستي؛ لأنه كما سترى، لقد أدت هذه الطريقة إلى نتائج رائعة في كل بيئة اقتصادية على مدار الـ ٨٥ سنة الأخيرة. بدءًا من الركود والكساد الاقتصادي، وحتى أوقات التضخم أو ما يصاحبها من ركود؛ في الأوقات الجيدة أو السيئة، فإن هذه الإستراتيجية وجدت لها سبيلًا لزيادة الفرصة لأقصى حد. تاريخيًّا، تبدو هذه الطريقة واحدة من أفضل الطرق الممكنة لتحقيق أمنياتي حتى بعد رحيلي عن الحياة.

تطبيق الإستراتيجية

عندما يكون بمقدورك الجلوس مع أحد كبار رواد الاستثمار في وقتنا هذا للاستفادة من خبرته في هذا المجال، فهذا يعد بمثابة حصولك على هدية قيمة بحق. لقد قضيت ما يقرب من ١٥ ساعة أدرس وأعد لمقابلتي مع "راي" وأجمع كل مصدر أستطيع وضع يدي عليه (وهو ما كان صعبًا؛ لأنه كان يتجنب الانتشار والظهور بوسائل الإعلام تمامًا). لقد نقبت ووجدت بعض الخطابات النادرة التي كتبها لزعماء العالم في المنتدى الاقتصادى العالمى ومجلس العلاقات الخارجية. وشاهدت مقابلته مع أشهر المذيعين أمثال "تشارلي روز" مقدم برنامج ٦٠ دقيقة (واحدة من أبرز لقاءاته الإعلامية القليلة جدًّا). وشاهدت له الفيديو التعليمي بالصور المتحركة حول كيفية عمل الوسط الاقتصادي بكل شئونه *How the Economic Machine Works - In Thirty Minutes* (يمكنك الاطلاع عليه عبر الموقع الإلكتروني: www.economicprinciples.org). إنه فيديو رائع وأشجعك بشدة على مشاهدته لتفهم بحق كيف يعمل العالم الاقتصادي من حولنا. لقد تفحصت كل ورقة وكل مقال استطعت إيجاده بمنتهى الدقة. قرأت وألقيت الضوء بالفعل على كل صفحة من كتابه الشهير (*Principles*)، والذي يغطي المبادئ الإرشادية المتبعة في حياته وسبل إدارته لعمله. كانت هذه فرصة العمر، ولم أكن لأقدم على هذه الخطوة دون أن أكون على أتم استعداد لها.

استغرقت المقابلة التي كان من المفترض لها أن تكون ساعة واحدة ما يقرب من ثلاث ساعات. لم أكن أعلم أن "راي" واحد من المعجبين بعملي وأنه كان يستمع لبرامجي الصوتية لمدة ما يقرب من ٢٠ عامًا. يا له من فخر! تعمقنا كثيرًا في

الحديث وتطرقنا لأحاديث من الشرق للغرب بدءًا من الاستثمار وحتى مسار الشئون الاقتصادية بالعالم. لقد بدأت بسؤال بسيط: ***"هل ما زالت اللعبة قابلة للربح بالنسبة للمستثمر الفردي؟"***.

أجاب مؤكدًا بوضوح: "نعم!"، ولكن بالطبع لن تستطيع فعل ذلك بسماعك لصديقك السمسار، وبالطبع لن تستطيع فعل ذلك بمحاولة تخمين وضع السوق. **يعد تخمين وضع السوق الأمثل بمثابة القيام بمضاربة مع أفضل المضاربين في العالم، هؤلاء الذين يعقدون الصفقات في جميع الأوقات بأرصدة ومصادر لا نهائية.** وإذا ما افترضنا أن المضاربة هنا تشبه "اللعبة"؛ فلن يكون متاحًا أمامك سوى القليل من ورق اللعب على الطاولة ومن ثم "ستكون محصلة اللعبة صفرًا". لذا، كي تفكر أن تأخذ ورق اللعب من أشخاص مثل "راي" فهذا أكثر من مجرد أمنية، إنه وهم؛ "فمع استمرار المضاربات على مستوى العالم، سيكون الشخص القوي والمسيطر فقط هو القادر على ربح المال بالفعل؛ حيث سيربح الكثير عن طريق التغلب على اللاعبين الذين لم يكونوا على القدر نفسه من قوته!" وكما قيل قديمًا، إذا عزمت على اللعب، فيتعين عليك الاستعداد جيدًا والانتباه والحذر كي لا يستغلك أحد.

لقد أراد "راي" أن يوجه تحذيرًا أخيرًا بخصوص محاولة تخمين وضع السوق والتغلب عليه قائلًا: *"بالطبع أنت لا تريد المشاركة بلعبة يتم استغلالك بها"*.

"حسنًا يا "راي"، علينا إذن عندما نقدم على الدخول في أية مباراة ألا نحاول هزيمة أفضل اللاعبين في العالم. إذن دعني أطرح عليك السؤال الذي سألته لكل شخص قابلته من أجل هذا الكتاب: إذن لم يكن بمقدورك ترك أي شيء من ثروتك لأطفالك باستثناء إحدى المحافظ الاستثمارية، نموذجًا محددًا لتخصيص الحصص مع قائمة بالمبادئ الإرشادية لهم، فكيف ستكون هذه المحفظة؟".

تراجع "راي" في جلسته للخلف، واستطعت أن ألمح تردده للحظة، ليس لأنه لا يريد البوح بالإجابة، ولكن لأننا نعيش في عالم متناهي التعقيد من حيث الفرص والمخاطر. ثم أجاب: "توني؛ إن الأمر معقد جدًا. إنه من الصعب جدًا عليَّ أن أشرح الفكرة للفرد العادي في وقت قليل، والأشياء من حولنا في تغير مستمر". إنها بالفعل إجابة معقولة. فلن تستطيع أن تختزل خبرة ٤٧ عامًا في مقابلة تستغرق ثلاث ساعات فقط، ولكني ضغطت عليه قليلًا.

"نعـم، أوافقك الـرأي يا "راي"، ولكنـك أخبرتني للتـو أن المستثمر الفردي لن ينجح باستخدام الطريقة التقليدية لإدارة الثروة؛ لذا ساعدنا لنفهم ما الذي نستطيع فعله لننجح. نعلم جميعًا أن تخصيص الأصول هو أهم جزء لنجاحنا، **إذن، ما بعض *المبادئ* التي ستتبعها لتحصل على أعلى عائد بأدنى خسائر؟"**.

هنا بدأ "راي" في التحدث بحرية أكثر ومشاركة بعض الأسرار والأفكار المذهلة. كانت خطوتـه الأولى هي دحض الأفكار و"المعتقدات السائـدة" لديَّ، وأوضح لي أن المعتقـدات السائدة بخصوص "تـوازن" المحفظة الاستثماريـة ليست متوازنة على الإطلاق.

يكمن سر النجاحات كلها في تنظيم الأشياء الغامضة.
ـ ماركوس أوريليوس

عدم التوازن

سيشجعك معظم المستشارين (والإعلانات) على أن تكون لديك "محفظة استثمارية متوازنـة". تبـدو كلمة التوازن شيئًا جيـدًا، أليس كذلك؟ فكلمة "تـوازن" توحي بأننا نبتعـد عـن قدر كبير مـن المخاطـر، وأن أكثـر استثماراتنا التي تنطـوي على بعض الخطـورة تتسم بأنها متوازنة مع الاستثمارات القائمة على مبدأ التحفظ، ولكن يبقى السؤال:

لماذا تهبط المحافظ الاستثمارية التقليدية بنسبة ٢٥٪ إلى ٤٠٪ عندما تهبط السوق؟

تنقسـم المحافظ الاستثمارية التقليدية المتوازنة إلى ٥٠٪ أسهمًا، و٥٠٪ سندات (أو ربمـا تضم ٤٠٪ أسهمًا، و٦٠٪ سندات إذا كنـت هجوميًّا وتحب المخاطرة بعض الشـيء، أو ٣٠٪ أسهمًـا، و٧٠٪ سنـدات إذا كنـت هجوميًّا وتحـب المخاطرة بدرجة كبيـرة)، ولكن دعنا نستأنف مـع المحفظة التي تضم ٥٠٪ أسهمًا، و٥٠٪ سندات من أجـل هذا المثال. نشير في هذا المثـال إلى أنه إذا كان أحدهم يمتلك ١٠٠٠٠ دولار، فعليـه أن يستثمـر ٥٠٠٠ دولار فـي الأسهـم، و٥٠٠٠ دولار في السنـدات (أو بالمثل، ١٠٠٠٠٠ دولار مـن الممكـن أن تكـون ٥٠٠٠٠ دولار في السنـدات و٥٠٠٠٠ دولار في الأسهم ـ تفهمت الفكرة؟).

باستخدام تلك الطريقة المتوازنة النموذجية، نأمل في تحقيق ثلاثة أشياء:

١. نأمل أن يكون وضع الأسهم جيدًا.
٢. نأمل أن يكون وضع السندات جيدًا.
٣. *نأمل* ألا يهبط الاثنان معًا في الوقت نفسه عند حدوث أية أزمة مقبلة.

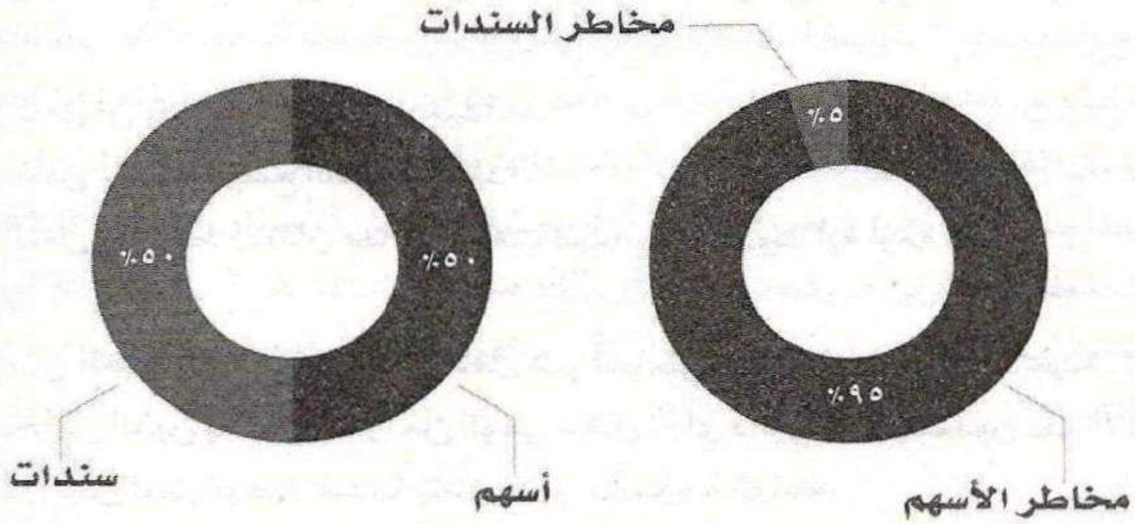
من الصعب ألا تلاحظ أن *الأمل* هو أساس تلك الطريقة النموذجية. لكن الأشخاص الذين يمتلكون قدرًا من الوعي - مثل "راي داليو" - لا يعتمدون على الأمل؛ فالأمل ليس إستراتيجية عندما يتعلق الأمر بمصلحة العائلة.

الأعمال المحفوفة بالمخاطر

عندما يتم تقسيم الأموال إلى ٥٠٪ أسهمًا و٥٠٪ سندات (أو أي تقسيم آخر متعارف عليه)، فإن العديد من الأشخاص سيعتقدون أنهم ينوعون ويبتعدون عن المخاطر. **ولكن في الحقيقة، سيجعلك هذا التقسيم تواجه مخاطر أكثر مما تعتقد.** لماذا؟ لأنه كما أوضح "راي" مؤكدًا عدة مرات خلال محادثتنا أن **الأسهم تواجه مخاطر يفوق حجمها ثلاث مرات حجم الأخطار التي تواجهها السندات (حيث تعرف الأسهم بأنها شديدة التقلب).**

"يا "توني" يجب أن تعلم أن امتلاك محفظة استثمارية ذات ٥٠٪ أسهمًا و٥٠٪ سندات، يعرضك على الأرجح لمواجهة مخاطر بنسبة خمسة وتسعين في المائة أسهمًا" وفيما يلي ستجد رسمًا بيانيًّا دائريًّا للمحفظة الاستثمارية نفسها ذات ٥٠٪ أسهمًا، و٥٠٪ سندات. يوضح الجانب الأيسر كيف يقسم المال بين الأسهم والسندات من حيث *النسبة*، في حين أن الجانب الأيمن يوضح المحفظة الاستثمارية نفسها ولكن من حيث *المخاطرة*.

إذن من خلال وضع ٥٠٪ من أموالك في الأسهم، سيبدو الأمر متوازنًا للوهلة الأولى. ولكن كما هو موضح هنا، فإنك محاط "بالمخاطر" بما يقرب من نسبة ٩٥٪ أو أكثر بسبب حجم وتقلب الأسهم لديك. وبالتالي، إذا هبطت الأسهم هبوطًا حادًّا، فإن المحفظة الاستثمارية بأسرها ستهبط هبوطًا حادًّا بالتبعية. وهذه أزمة كبيرة لا تمت للتوازن بصلة!



كيف يتم تطبيق هذا المفهوم في الحياة الواقعية؟

من عام ١٩٧٣ وحتى ٢٠١٣، خسر مؤشر الأسهم ستاندرد آند بورز ٥٠٠ أموالاً تسع مرات، وكان مجموع الخسائر المتراكمة ١٣٤٪! وخلال الفترة نفسها، خسرت *السندات أموالاً (ممثلة في مؤشر السندات الكلي لبنك باركليز)* بمقدار ثلاث مرات فقط، وكان مجموع الخسائر المتراكمة ٦٪ فقط؛ لذا، إذا كانت لديك محفظة استثمارية بها ٥٠٪ أسهماً و٥٠٪ سندات، فإن مؤشر الأسهم ستاندرد آند بورز ٥٠٠ سيوضح سبب أكثر من ٩٥٪ من خسائرك!

استطرد "راي" في حديثه قائلاً: *"يا" توني" عندما تنظر لمعظم المحافظ الاستثمارية، ستجد أن لديها قاعدة قوية كي يصبح أداؤها جيدًا في الأوقات الجيدة، وسيئًا في الأوقات السيئة"* . وبالتالي فإن إستراتيجيتك الواقعية تأمل ببساطة أن ترتفع أسعار الأسهم؛ لذا، تعد تلك الطريقة التقليدية لتنويع الاستثمارات غير متنوعة على الإطلاق.

لم أسمع من قبل شرحاً مبسطًا كهذا عن مفهوم التوازن في مقابل المخاطرة. بينما كنت أجلس هناك، بدأت في التفكير في استثماراتي وفي أي منها ربما أكون قد اتبعت افتراضات خاطئة.

إذن دعني أسألك، ما الشعور الذي انتابك حيال محفظتك الاستثمارية "المتوازنة" الآن بعد أن أدركت هذه الحقيقة؟

هل غَيَّرَ ذلك من وجهة نظرك نحو معنى التنوع؟ إني آمل ذلك بشدة! يحاول معظم الأشخاص حماية أنفسهم من خلال التنوع في حجم *الأموال* التي يضعونها

في أصول استثمارات محددة. ربما يقول المرء لنفسه "سأستثمر نسبة خمسين في المائة من أموالي في "أسهم" محاطة بالمخاطر (مع احتمال ارتفاع قيمتها إذا سارت الأمور على ما يرام) وسأستثمر خمسين في المائة من أموالي في سندات "آمنة" لحمايتي". يوضح لنا "راي" أنه إذا كانت أموالك مقسمة بالتساوي، فإن استثماراتك غير متساوية من ناحية المخاطرة؛ وبالتالي، فأنت لست متوازنًا حيث إنك لا تزال تضع بالفعل معظم أموالك في مخاطرة! عليك أن تقسم أموالك بناءً على حجم المخاطرة/العائدات المتاحة أمامك - ولا تعتمد فقط في تقسيمها على المبالغ الدولارية المتساوية في كل نوع استثمار.

اعلم أنك الآن على دراية بمعلومة لا يعلمها ٩٩٪ من المستثمرين، حتى إن معظم المتخصصين لا يعرفونها أو ينفذونها! ولكن لا تجعل خيبة الأمل تسيطر عليك؛ حيث يصرح "راي" في هذا الصدد قائلًا إن معظم المؤسسات الكبرى التي لديها استثمارات تقدر بمئات الملايين من الدولارات تقع في الخطأ نفسه!

كيفية المطر الصناعي

نجح "راي" نجاحًا كبيرًا في مجاله وكان يحلل بانتظام كل شيء كنت قد درسته أو قدمته خلال السنوات الماضية!

واصل "راي" حديثه قائلًا: "يا "توني" هناك مشكلة أخرى أساسية متعلقة بالمحفظة الاستثمارية المتوازنة (العادية)، وهي أنها تعتمد على افتراض ضخم ولسوء الحظ غير دقيق. إنه الفرق بين مفهوم الترابط ومفهوم السببية".

يستخدم مفهوم *الترابط* في المجال الاستثماري بشكل خيالي عندما تسير الأمور معًا. في الثقافات البدائية، كان الناس يرقصون في محاولة منهم لجعل السماء تمطر، وأحيانًا ينجح الأمر بالفعل! أو كذلك كانوا يعتقدون. لقد التبس عليهم الأمر بين مفهوم *الترابط* ومفهوم السببية. بصيغة أخرى، كان الناس يعتقدون أن قفزهم لأعلى وأسفل يتسبب في نزول المطر، ولكن الأمر كله كان مجرد مصادفة، وإذا حدث ذلك مرارًا وتكرارًا فإنهم يشعرون ببعض الثقة حول قدرتهم على تنبؤ الترابط بين رقصهم ونزول المطر.

غالبًا ما يصدق خبراء الاستثمار الأسطورة نفسها؛ فهم يقولون إن بعض الاستثمارات إما أن تكون مترابطة (تتحرك معًا) أو غير مترابطة (ليست بينهم

علاقـة يمكن التنبؤ بهـا) . وبالفعل، في بعض الأوقات ربمـا يكونون مترابطين، ولكن مثل أسطورة المطر تلك، لن يكون الأمر أكثر من مجرد مصادفة.

أوضـح "راي" وفريقـه أن كل البيانات التاريخية تشير إلـى حقيقة أن العديد من الاستثمارات يكون بينها ترابط عشوائي تمامًا. أدى الانهيار الاقتصادي الذي حدث في ٢٠٠٨ إلى دحض ذلك الافتراض الفظيع تمامًا عندما هبطت تقريبًا جميع تصنيفات الأصـول هبوطًـا حادًّا في الوقت نفسه. فـي الواقع، أحيانًا تتحـرك الاستثمارات معًا وأحيانًا لا تتحرك معًا على الإطلاق؛ لذا، عندما يحاول الخبراء إحداث توازن، آملين أن تتحـرك الأسهم في عكـس اتجاه السندات، على سبيل المثـال، فإن الأمر سيكون محفوفًا بالمخاطر الشديدة. ومع ذلك، لا يزال هذا المنطق المعيب هو الأساس الذي يعتمد عليه معظم الخبراء الماليين كأمر "لا جدال فيه".

لقد استطاع "راي" كشف النقاب بوضوح عن بعض الثغرات الفظيعة في نموذج تخصيص الأصـول التقليـدي. لو كان "راي" أستاذًا بواحـدة من أعرق الجامعات، واستطـاع أن ينشر عمله هذا، لتـم ترشيحه عى الأرجح للحصـول على جائزة نوبل! ولكنه لا يزال يفضل العيش بعيدًا عن الاختلاط والانتشار - في الغابة.

الفصول الأربعة

عندمـا تحدثت مع "ديفيد سوينسن" الرئيس التنفيذي للاستثمارات بجامعة "ييل"، أخبرنـي أن "**الفكـر غيـر التقليدي هـو طريقك الوحيـد للنجاح**". فـإذا ما اتبعت القطيع، لن تكون لديك فرصة لإثبات نفسك. غالبًا ما يستمع الناس للنصيحة نفسها أو الـرأى مرارًا وتكرارًا ومع ذلك تلتبـس الحقيقة لديهم. لكن الفكر غير المألوف أو غير التقليدي هو ما يقود للحقيقة عادة، والأهم من ذلك أنه يقود للميزة التنافسية.

هنا يأتي الجـزء الثاني من تفكير "راي" غير التقليدي؛ حيث استطرد في حديثه قائـلًا: " يـا "توني" عندما تنظـر في التاريخ، **فإن هنـاك أمرًا واحدًا يمكـن أن نراه بيقيـن مطلـق: وهـو أن كل استثمـار لـه بيئة ممتـازة تجعلـه يزدهـر؛ أي أن هناك موسمًا لكل شيء**".

انظر إلى العقارات، على سبيل المثال، ارجع بذاكرتك إلى أوائل الألفية الجديدة، عندمـا كان الأمريكيـون يشترون كل ما تقـع أيديهم عليه (بمن فـي ذلك الأشخاص الذيـن يمتلكون مبالغ قليلة من المال) . ولكنهم لم يكونـوا يشترون المنازل فقط لأن "معدلات الفائدة كانت منخفضة"؛ فمعدلات الفائدة كانت أكثر انخفاضًا في ٢٠٠٩،

ولم يستطيعوا التنازل عن المنازل. كان الناس يشترون خلال فترات الرخاء والازدهار لأن الأسعار كانت تتضخم سريعًا. وكانت أسعار المنازل تزداد كل شهر، ولم يكونوا يريدون تفويت الفرصة. أوضح الملياردير "جورج سوروس" أحد رواد الاستثمار بالولايات المتحدة أن "الأمريكيين رفعوا من حجم القروض بالضمان العقاري في السنوات الست الأخيرة [اعتبارًا من ٢٠٠٧] أكثر مما كانت سوق القروض عليه منذ نشأتها". هذا صحيح؛ فقد تم إصدار المزيد من القروض في السنوات الست الأخيرة أكثر من أي وقت مضى في تاريخ القروض العقارية.

في ولاية ميامي، وأجزاء أخرى بمنطقة ساوث فلوريدا، يمكنك دفع جزء من الأموال تحت الحساب، وبسبب الأسعار التضخمية، فإنه يمكنك بيع شقتك حتى قبل أن يتم الانتهاء من بنائها وبسعر مربح. ولكن ترى ماذا كان يفعل الناس بحقوق ملكية تلك المنازل؟ إنهم كانوا يستخدمون منازلهم كمكينة الصراف الآلي (ATM) فيستثمرون أموالهم بها؛ ما يترتب عليه بالضرورة ارتفاع معدلات ربحية الشركات ونمو الاقتصاد. ذكر "سوروس" بعض الأرقام المذهلة في هذا الصدد قائلًا: "استطاع "مارتن فيلدستين"، رئيس مجلس الإدارة الأسبق لمجلس المستشارين الاقتصاديين أن يقدر **في الفترة من ١٩٩٧ وحتى ٢٠٠٦، قيمة الأموال التي سحبها العملاء والتي تجاوزت ٩ مليارات من الدولارات نقدًا بمقتضى حقوق ملكيتهم لمنازلهم**". لتوضيح هذا الأمر؛ فقد عمل الأمريكيون في خلال ست سنوات فقط (من ٢٠٠١ وحتى ٢٠٠٧) على زيادة حجم القروض بضمان الرهن العقاري *(حوالي ٥,٥ مليار دولار)* أكثر من أي وقت مضى في تاريخ سوق القروض العقارية، والذي يمتد لأبعد من قرن مضى. بالطبع، إن هذا الاتجاه القومي لن يكون طريقة مستمرة للعيش؛ فعندما هبطت أسعار المنازل بشكل مفاجئ، هبط معها معدل الإنفاق وانهار الاقتصاد.

باختصار، ترى أي الفصول أو البيئات التي يمكنها تحفيز أسعار العقارات بقوة؟ بالطبع يؤدي التضخم إلى تحفيز الأسعار دون شك. ولكن في عام ٢٠٠٩ مررنا بفترة انكماش في الأسعار بصورة كبيرة؛ حيث هبطت الأسعار، وتُرك العديد من أصحاب القروض غارقين في ديونهم - بقيمة أقل مما يدينون بها. ومن ثم، فقد تسببت حالة الانكماش تلك في انخفاض سعر هذه الفئة الاستثمارية.

ماذا عن الأسهم؟ دائمًا ما يكون أداء الأسهم جيدًا في أثناء فترات التضخم. فعندما يحدث التضخم، ترتفع الأسعار. ويشير ارتفاع الأسعار إلى أن الشركات لديها

الفرصة لكسب المزيد من الأموال، ويعني ارتفاع العائدات ازدهار وتحسن أسعار الأسهم. لقد تم التحقق من ذلك وإثبات صحته مع مرور الوقت.

من ناحية أخرى، تمثل السندات حالة مختلفة. فإذا ما نظرنا إلى سندات الخزانة الأمريكية، على سبيل المثال، فإننا إذا كنا في موسم انكماش الأسعار، والذي يكون مصحوبًا بهبوط في معدلات الفائدة، فإن أسعار السندات سترتفع بالضرورة.

ومن هنا أفصح "راي" عن أكثر الاختلافات بساطة وأهمية؛ فهناك أربعة أمور فقط تتحكم في سعر الأصول:

١. التضخم
٢. انكماش الأسعار
٣. ارتفاع النمو الاقتصادي
٤. انخفاض النمو الاقتصادي

	النمو	التضخم
ارتفاع ↑	نمو اقتصادي أكثر من المتوقع	تضخم أكثر من المتوقع
انخفاض ↓	نمو اقتصادي أقل من المتوقع	تضخم أقل من المتوقع

تتلخص وجهة نظر "راي" في وجود أربع بيئات محتملة فقط أو أربعة مواسم اقتصادية ستحدث تأثيرًا في النهاية سواء كانت الاستثمارات (أسعار الأصول) في ارتفاع أو انخفاض. (باستثناء أنه على عكس الطبيعة وتتابع فصول السنة، لا يوجد ترتيب محدد مسبقًا لتتابع تلك المواسم)، وتتمثل تلك المواسم فيما يلي:

١. موسم تضخم أكثر من المتوقع (أسعار مرتفعة)،
٢. تضخم أقل من المتوقع (أو ركود)،
٣. نمو اقتصادي أكثر من المتوقع،
٤. نمو اقتصادي أقل من المتوقع.

عندما تنظر لسعر السهم (أو السند) اليوم، فإنه يجسد ما "نتوقعه" نحن (السوق) عن المستقبل. حدثني "راي" قائلاً: "يا "توني" هناك صورة واقعية عن المستقبل عندما تنظر إلى الأسعار في يومنا هذا". بصيغة أخرى، تجسد أسعار أسهم شركة آبل - على سبيل المثال - الآن *توقعات* المستثمرين الذين يعتقدون أن الشركة ستستمر في نموها بخطوات واثقة. لهذا ربما تكون سمعت أن سعر السهم سيهبط عندما تقول الشركة إن نموها المستقبلي (العائدات) سيكون أقل مما توقعته في البداية.

"إنها *المفاجآت* التي ستحدد في النهاية أي تصنيف للأصول سيكون أداؤه جيدًا. إذا كان لدينا مفاجأة نمو جيدة بحق، فإن هذا سيكون شيئًا جيدًا جدًّا بالنسبة للأسهم وغير جيد على الإطلاق للسندات. وبالنسبة للسندات، إذا حدث انهيار مفاجئ خلال فترة التضخم، فسيكون ذلك جيدًا بالنسبة لها".

إذا كان هناك فقط أربعة مواسم أو بيئات محتملة للاقتصاد، فإن "راي" يقول إنه يتعين عليك خوض ٢٥٪ من نسبة مخاطرتك في كل فئة من تلك الفئات، ويشرح قائلًا: "أعلم أن هناك بيئات جيدة وأخرى سيئة لجميع تصنيفات الأصول. وأعلم أنه في حياة المرء ستكون هناك بيئة فتاكة لإحدى فئات تلك الأصول. وقد تم إثبات صحة ذلك على مر التاريخ".

لهذا السبب أطلق "راي" على تلك الإستراتيجية مصطلح إستراتيجية "كل المواسم أو فصول السنة": نظرًا لأن هناك أربعة مواسم محتملة في العالم المالي، ولا يعلم أحد بحق أي منهم سيأتي بعد الآخر. من خلال تلك الطريقة أو تلك الإستراتيجية، فإن كل موسم أو فترة ربع سنوية تتم تغطيتها طوال الوقت؛ لذا فإنك في مأمن دائمًا. يقول "راي" مفصلًا: **"أتخيل أن هناك أربع محافظ استثمارية، لكل محفظة منها نسبة مخاطر متساوية. وهذا يعني أنني لن أتعرض لبيئة واحدة محددة"**. يا له من أمر معقول! نحن لا نحاول التنبؤ بالمستقبل، لأنه لا أحد يعلم ما الذي يحمله المستقبل. لكن ما نفعله هو أننا نعلم أن هناك أربعة مواسم محتملة فقط سنواجهها جميعًا. باستخدام تلك الإستراتيجية الاستثمارية، نستطيع أن ندرك أننا نتمتع بقدر من الحماية، وأن استثماراتنا في مأمن وأن أداءها سيكون جيدًا في أي موسم يواجهنا.

يصف "بوب برنس"، نائب الرئيس التنفيذي للاستثمار في شركة بريدج ووتر، مدى تميز تلك الإستراتيجية فيقول: **"نستطيع اليوم هيكلة المحفظة الاستثمارية**

التـي سـتـؤدي بشكل جيد في عـام ٢٠٢٢، حتى لو كنا لا نستطيع التنبؤ بما يمكن أن يبدو عليه العالم في عام ٢٠٢٢".

لقـد كنـت أجلس هناك مذهـولًا من ذلك الـكلام لأنه ما من شخصـ قد وصف لـي مطلقًا حلًا بتلك البساطة واللباقة معًـا. إن ذلك الأمر سيمنحك الشعور بالكمال والتفوق، فقـد أصبحت لديك استثمارات مقسمة بالتسـاوي من حيث المخاطر، كما سيكون أداؤها جيدًا في كل المواسم. ولكن الأهم من ذلك هو الاهتمام بكيفية تفعيل تلك الإستراتيجية على أرض الواقع.

"إذن، لقـد أصبـح لدينا جميعًا الآن كل المواسم المحتملـة الأربعة. ولكن أي نوع من الاستثمارات سيكون أداؤه جيدًا في كل من تلك البيئات؟" أجاب "راي" من خلال تصنيـف الاستثمارات فـي كل موسم من تلك المواسم. وفيما يلـي رسم بياني يجعل التقسيم النظري أكثر سهولة.

	النمو	التضخم
ارتفاع ↑	الأسهم سندات الشركات البضائع/الذهب	البضائع/الذهب السندات المرتبطة بالتضخم (سندات الخزانة المحمية ضد التضخم)
انخفاض ↓	سندات الخزانة السندات المرتبطة بالتضخم (سندات الخزانة المحمية ضد التضخم)	سندات الخزانة الأسهم

كيفية تجنب المخاطر

ظاهريًـا، ربما تشعر بـأن تخصيص الأصول أمر معقد، حتـى عندما تتفهم المبادئ التـي أوضحها "راي". ولكنَّ هناك شيئًا واحدًا أتيقن منه جيدًا وهو أن التعقيد عدو

التنفيذ. إذا قررت أنا أو أنت بالفعل اتباع تلك العملية والحصول على العائد، فعليَّ أن أجد طريقة لجعل تلك النصيحة *أكثر* سهولة.

لذا قلت لـ "راي": "ما شاركتنا به هنا من أفكار لا تقدر بثمن. إنها طريقة وإستراتيجية مختلفة تمامًا للنظر إلى تخصيص الأصول. وجميعنا ندرك الآن أن تخصيص الأصول هو واحد من المفاتيح الأساسية لكل الاستثمارات الناجحة. ولكن التحدي الذي يواجه المستثمر البسيط - وحتى المستثمر المحنك - هو كيفية تطبيق وتفعيل تلك المبادئ وترجمتها لمحفظة استثمارية فعلية بأكثر النسب فاعلية لكل تصنيف للأصول. سيكون الأمر شديد التعقيد بالنسبة لتسعة وتسعين في المائة من الأشخاص؛ لذا، ستقدم لنا خدمة عظيمة بالفعل إذا استطعت أن تطلعنا على نسب محددة يمكن للناس استثمارها في كل تصنيف للأصول بحيث تقسم المخاطر بالتساوي بين المواسم!".

نظر "راي" إليّ، وشعرت بأن هناك العديد من الأفكار تدور بذهنه ثم قال: "يا "توني" إن الأمر ليس بتلك البساطة". أوضح "راي" أنه طبقًا لإستراتيجيته، يمكن أن يستخدم المرء أدوات استثمارية معقدة للغاية، ويمكنه أيضًا استخدام الرفع المالي لتحقيق أقصى العائدات.

أُدرك الخلفية التي أتى منها "راي"؛ لذا سألته أن يعطينا صيغة أكثر بساطة: "هل باستطاعتك الإفصاح لي عن النسب التي يمكن للشخص العادي استخدامها، بدون تطبيق مبدأ الرفع المالي، للحصول على أفضل العائدات بأقل كمية مخاطر؟ أعلم أنه لن يكون تخصيص الأموال الأمثل بالنسبة لك حيث قد أضعك في موقف محرج وأطلب منك الوصول إليه الآن وعلى الفور. ولكن انتبه؛ فإن أفضل تقدير لك سيكون بالتأكيد أفضل من أفضل ما يخطط له الناس. هل يمكنك الإفصاح لنا عن أحد أشكال المحافظ الاستثمارية التي تصلح لجميع الأوضاع المالية ويمكن للقراء تكوينها بأنفسهم أو بمساعدة المستشار المعتمد؟".

لقد كان "راي" مستشارًا لعدد قليل جدًّا من المستثمرين في السنوات العشر الأخيرة، ومن ثم فإن آخر شخص قدم له المشورة في هذا الصدد تعين عليه أن يكون مستثمرًا لديه أصول استثمارية بقيمة ٥ بلايين دولار ومؤسسة استثمارية بحجم استثمارات قيمتها على الأقل ١٠٠ مليون دولار. يساعدك ذلك على إدراك مدى أهمية ما أطلبه منه، ولكني على دراية بمدى اهتمامه بي؛ فهو بالطبع لم ينسَ أصوله كرجل عصامي بدأ بدايات بسيطة في مقاطعة "كوينز" بولاية نيويورك.

فقلت لـه وأنا مبتسم: "يـا "راي، أعلم أن لديك قلبًا كبيرًا يميـل للمساعدة؛ لذا دعنا نمنح الناس وصفة للنجاح. بالطبع، لن تتلقى أموالًا من أحد لقاء هذه النصيحة التـي قـد تقدر بخمسة بلاييـن دولار اليوم. فقط نريدك أن تكـون خير عون لإخوتك وأخواتك!".

بعد ذلك حدث شيء عجيب.

نظـرت فـي عيني "راي"، ولاحت ابتسامة على وجهه وقـال: "حسنًا يا "توني" لن تكون هذه النصيحة دقيقة أو مثالية. لكن دعني أعطك نموذجًا للمحفظة الاستثمارية يستطيـع الشخصـ العادي اتباعه بسهولـة". وبعدها بدأ ببطء يكشـف عن التسلسل الدقيـق المبنـي على خبرته والذي سيوفـر لي ولك زيادة الاحتمـالات للحصول على أعلى العائدات في أية بيئة للسوق، بأقل قدر من المخاطرة.

كيفية تخصيص الأصول

أنـت الآن على وشـك التعرف على كيفية تخصيص الأصول كمـا ينبغي من قبل رجل يسميـه العديـد من الأشخاصـ أفضل مخصص أمـوال على وجه الأرضـ. إنه رجل عصامي استطاع أن يكون ثروة تقدر بأكثر من ١٤ مليار دولار من لا شيء، ويدير ١٦٠ مليـار دولار سنويًا وينتج عائـدات سنوية بأكثر من ٢١٪ لمستثمريـه (قبل استقطاع الرسـوم). وهنا لا يقدم "راي" نوع الاستثمار الـذي تحتاج إليه للفوز فقط، بل أيضًا يقـدم نسبـة كل تصنيف للأصول! فـي الواقـع، إذا تصفحت الإنترنـت، فستجد أن العديد من الأشخاص حاولوا تقديم نسخة من تلك المحفظة بالاعتماد على اللقاءات السابقـة مـع "راي". فـي الواقع، هنـاك الآن تصنيف جديد لفئـات الاستثمار يطلق عليـه مصطلح "تكافؤ المخاطـرة" (Risk Parity) يعتمد بشكل كبير على ابتكارات "راي". وقـد أعرب مسئولو العديد من الصناديـق التمويلية أنهم استفادوا كثيرًا من طريقـة "راي"، ولكـن ما من أحد حصل على التخصيصـ المحدد كما ذكره "راي" هنا. هبطت العديد من النسخ المطابقة لإستراتيجية "راي" بمقدار ٣٠٪ أو أكثر في عام ٢٠٠٨. وإذا سألتني عن السبب فسأقول لك إنهم كانوا أميل لتطبيق إستراتيجية "بعضـ المواسم" وليس "كل المواسـم"؛ فالساعة ذات ماركـة روليكس المزيفة لن تكون كالأصلية على الإطلاق. (ملحوظة سريعة: الإستراتيجية الموضحة أدناه ليست نفس إستراتيجيـة "راي" لجميع الأوضاع المالية بالطبع. فكما قال "راي"، يستخدم صندوقـه استثمـارات أكثر تعقيدًا كما أنـه يستخدم أيضًا مبدأ الرفـع المالي. ولكن

المبــادئ الأساسية واحدة، والنسب المحددة قد تم وضعهــا مباشرةً من قبل "راي" فقط وليس أي شخص آخر؛ لذا، **دعنا نطلق على المحفظة الاستثمارية الموضحة أدناه محفظة استثمارية "لكل المواسم").**

الاهتمام بالنسب والأرقام

تحدثت إلــى "راي" قائــلًا: "إذن، أخبرنــي يا "راي" مــا النسب التــي ستضعها في الأسهـم؟ والنسبــة التي ستضعهــا في الذهب؟ وهكــذا". واصــل "راي" حديثه معي بلطف وقدم لي التحليل التالي باختصار:

قــال لي أولًا **نحتاج إلــى تخصيص ٣٠٪ فــي الأسهم (على سبيــل المثال مؤشر "ستاندرد آنــد بــورز٥٠٠" أو أي مؤشرات أخرى للتنويع في هــذه الفئة).** بداية بدا هذا ضئيلًا بالنسبة لي، ولكن تذكرت أن نسبة مخاطر الأسهم تفوق مخاطر السندات بمقدار ثلاث مرات، ومن أنا لأنتقد نسبة وضعها رائد تخصيص الأصول؟!

واصــل "راي" حديثه قائلًا: "بعد ذلك تحتاج إلــى سندات حكومية طويلة الأجل؛ **بحيــث يكــون ١٥٪ منها متوسطة الأجل [سندات خزانة ذات أجل من سبع إلى عشر سنــوات] و٤٠٪ منهــا سندات طويلــة الأجل [سندات خزانــة ذات أجل من ٢٠ إلى ٢٥ سنة]".**

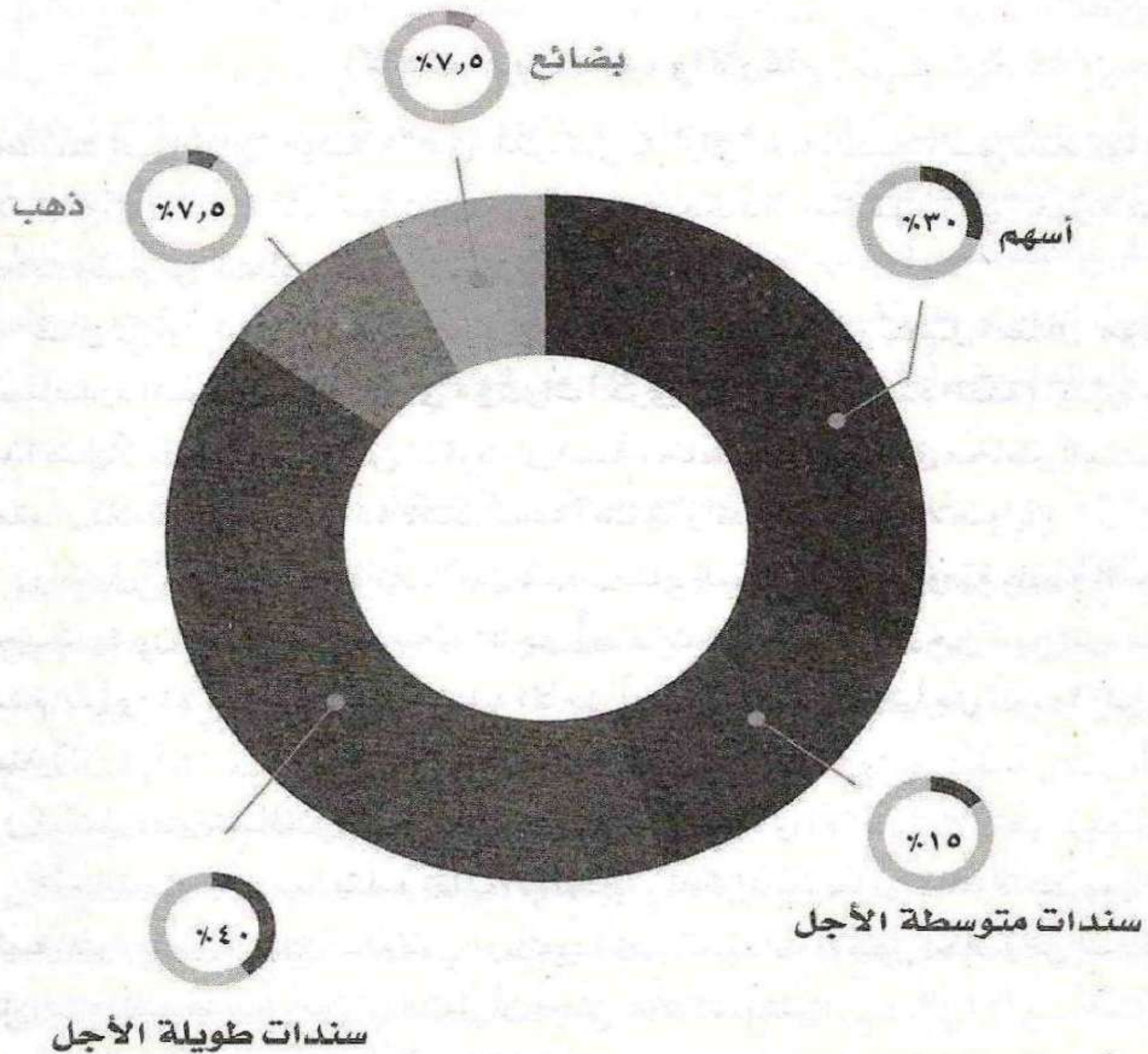
استطردت متسائلًا: "لماذا هذه النسبة الكبيرة؟".

فأجابنــي: "لأن هذا يقاوم تقلب الأسهــم". تذكرت سريعًا أن ذلك متعلق بموازنة المخاطر، وليس المبلغ الــدولاري. وبالعودة إلى السندات الأطول أجلًا (في المدة)، فإن ذلك التخصيص من المحتمل أن يجني عائدات أعلى.

أتــم "راي" تكويــن المحفظــة الاستثماريــة بنسبة ٧,٥٪ فــي الذهــب و ٧,٥٪ في البضائــع. "تحتــاج لأن تمتلــك جزءًا من المحفظــة الاستثمارية هــذه والتي سيتسم أداؤهــا بالتميــز في أثنــاء التضخم السريع؛ لــذا، ستحتاج إلــى تخصيص نسبة في الذهب والبضائع، وهي نسبة معرضة للكثير من التقلبات؛ لأن هنـاك بيئات يحدث بها تضخم سريع يترتب عليه حدوث ضرر كبير لكل من الأسهم والسندات".

أخيــرًا، تجــب إعادة توازن المحفظــة الاستثمارية باستمرار. بمعنــى أنه، عندما يكــون أداء أحــد أقسامها جيــدًا، يتعين عليــك أن تبيع جزءًا منه وتعــود للتخصيص الأصلي. يجب فعل ذلك على الأقل سنويًا، وإذا تم بشكل مناسب، فمن شأنه أن يزيد

من كفاءة الضريبة. وهذا جزء من أسباب توصيتي بضرورة وجود موكل مؤتمن لينفذ ويدير تلك العملية الحيوية والمستمرة.



عرفان بالجميل

يـا إلهي! ها هي المحفظة الاستثمارية التى نريدها. لقد زودنا "راي" بوصفة جديدة تمامًـا بمنتهى المهارة والكرم والتي من شأنهـا التأثير في حياة ملايين الأمريكيين.

هــل تتخيــل مدى الكرم الــذي أغدق علينا به هــذا الرجل في ذلك اليــوم الرائع؟ إن العطـاء من القلب هو أساس شخصيــة "راي"، ولهذا لم أتعجب على الإطلاق عندما علمت لاحقًا أنــه وزوجته، "باربرا"، قد وَقَّعا على مبايعة (Giving Pledge) - وهي معاهــدة من جانب أغنى أغنياء العالم بدءًا من "بيــل جيتس" وحتى "وارن بافيت"، لإنفاق معظم ثروتهم على الأعمال الخيرية.

هل استطعت أن ألفت انتباهك الآن؟

عندما أظهر لي فريقي الاستثماري أرقام الأداء المجربة لهذه المحفظة الاستثمارية المناسبــة "لكل المواسم"، اندهشــت للغاية. لن أنسى ذلك مطلقًا. حيث كنت أجلس مع زوجتي على العشــاء وتسلمت رسالة من مستشاري الخاص، "أجاي جوبتا"، يقول لي فيها: "هل اطلعت على بريدك الإلكتروني الذي يحتوي على أفضل الأرقام المجربة للمحفظة الاستثمارية التي تناقشت فيها مع "راي داليو"؟ إنه شيء لا يصدقه عقل!". عادةً لا يبعث لي "أجاي" برسائل في المساء؛ لذا علمت أنه لا يطيق صبرًا ليخبرني. وبمجرد أن انتهينا من العشاء، أسرعت على الفور لتصفح رسائل البريد الإلكتروني...

الفصل ٥-٢

إنه وقت الازدهار: الحصول على عائدات ضد المخاطر وتحقيق نتائج لا نظير لها

إذا لم تقم بارتكاب أي خطأ، ومع ذلك لم تحقق أي نجاح...
فيتعين عليك أن تجرب لعبة مختلفة.
ـ يودا

ضرورة اختبار الإستراتيجية أولا

يمكنك القول إننا قد مررنا على مدار الثمانين سنة الماضية بكل المواسم والأوضاع الاقتصادية المحتملة، وشهدنا عددًا كبيرًا من المفاجآت، بدءًا من فترة الكساد الكبير وحتى الانهيار الاقتصادي العظيم وكل الأحداث التي وقعت بين هاتين الفترتين. إذن كيف كان أداء المحفظة الاستثمارية المخصصة لكل الأوضاع و"المواسم" الاقتصادية؟ كما ذكرت، فقد عرضت تلك المحفظة الاستثمارية المخصصة لكل المواسم على فريق من المحللين لاختبارها على نطاق واسع مع كل الأحداث بدءًا من العام ١٩٢٥! وقد كانت النتائج مذهلة للجميع.

لقد شاهدنا بالفعل في الفصل السابق، كيف كان أداء إستراتيجية كل المواسم على مر ٤٠ سنة ماضية؛ لذا دعنا نتطرق إلى المزيد من التفاصيل في هذا الصدد. **ولكن لنلق أولًا نظرة على كيفية أداء تلك الإستراتيجية في ظل تلك الفترة التي أطلق عليها "الفترة الحديثة" ـ الـ ٣٠ سنة من عام ١٩٨٤ وحتى عام ٢٠١٣. الجدير بالذكر أن أداء المحفظة الاستثمارية كان راسخًا**[١٢]:

١٢. يفترض هذا أن المحفظة الاستثمارية تعاد موازنتها سنويًا؛ فالأداء السابق لا يضمن النتائج المستقبلية. بدلًا من ذلك، كما ذكرت آنفًا، فإنني أتيح لك هنا بعض البيانات التاريخية لمناقشة وشرح المبادئ الضمنية.

- **فقد كان متوسط العائد السنوي أقل قليلًا من نسبة ١٠٪ (فقد سجل بالضبط ٩,٧٢٪، بعد استقطاع صافي الرسوم المخصصة).** (من الضروري أن تلاحظ أن ذلك هو العائد الفعلي، وليس متوسط العائد المتضخم).
- **كان من الممكن أن يحصل المرء على أموال على مدار ٨٦٪ من الوقت.** بمعنى أنه لم يمر سوى أربع سنوات شهدت فترات هبوط/سلبية؛ فقد سجل متوسط الخسارة ٩, ١٪ فقط، وبلغت نسبة واحدة من الخسائر ٠٣, ٠٪ فقط (وقد كانت سنة تعادل لا ربح فيها ولا خسارة)؛ لذا، فإن المرء يكون عمليًا قد خسر أموالًا في ثلاث سنوات فقط من إجمالي ٣٠ سنة.
- **أسوأ عام كان ٣,٩٣٪ في عام ٢٠٠٨ (عندما كان مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ أقل من ٣٧٪).**
- **بالنسبة للمستثمرين المجتهدين الذين يتخذون حذرهم، بلغ معدل الانحراف المعياري (أو معدل التعرض لمخاطر تقلب الأسعار) ٧,٦٣٪ فقط.** (وهذا يعني تحمل مخاطرة ضئيلة جدًّا ومعدل تقلب منخفضًا).

لماذا اخترنا أن تبدأ الفترة الحديثة من عام ١٩٨٤؟ لأن هذا الإطار الزمني يوضح بداية خطة التقاعد، عندما أصبح كل أمريكي مستثمرًا، ولم تعد سوق الأوراق المالية مقتصرة على المستثمرين المحنكين فقط. من منظور ما، منذ ٣٠ عامًا، لم تكن هناك شبكة الإنترنت. كما أن أول ظهور للهواتف الخلوية "المحمولة" كان في عام ١٩٨٤؛ كان نوعه Motorola DynaTac وسعره حوالي ٤٠٠٠ دولار. وكان استخدامه يكلف الفرد ٥٠ دولارًا شهريًّا و٥٠ سنتًا للدقيقة، ولكن يمكنك التحدث فيه فقط لمدة ٣٠ دقيقة قبل أن تفرغ البطارية. أنا أعرف هذا الجهاز جيدًا لأنني من أوائل من تشرفوا بامتلاكه.

لكن دعنا لا نسلط الضوء على الإيجابيات فقط، بل دعنا ننظر إلى كيفية أداء تلك المحفظة الاستثمارية في أصعب الأوقات وأشدها تأزمًا من الناحية الاقتصادية. ويطلق على هذا التحليل في مجال الاقتصاد مصطلح اختبار الضغط.

إذا نظرت إلى ما أسميه "الفترة التاريخية" من عام ١٩٣٩ وحتى ٢٠١٢ (٧٥ سنة)، فسيتعين عليك مراعاة تلك الإحصائيات المذهلة. (برجاء ملاحظة أننا لكي نعود بالزمن للوراء، علينا استخدام "مؤشرات" مختلفة لعرض تخصيص الأصول لأن هناك مؤشرات محددة لم تكن موجودة قبل عام ١٩٨٣. انظر في آخر الفصل لمزيد من المعلومات حول المنهجية التي استخدمت حينها).

مؤشر ستاندرد آند بورز في مقابل إستراتيجية كل المواسم والأحوال الاقتصادية (تاريخ ٧٥ سنة)

مؤشر "ستاندرد اند بورز"	إستراتيجية كل المواسم والأحوال الاقتصادية
في ٧٥ عامًا، خسر مؤشر "ستاندرد آند بورز" أموالًا ١٨ مرة*	في الفترة نفسها، خسرت المحفظة الاستثمارية لكل المواسم أموالًا عشر مرات فقط (أي ما يقرب من خسارة واحدة كل عشرة أعوام، في المتوسط).**
بلغت أكبر خسارة -٣٠,٤٣٪	بلغت أكبر خسارة -٩٢,٣٢٪
بلغ متوسط الخسارة -٤٠, ١١٪	بلغ متوسط الخسارة -٦٣, ١٪

*شاملة إعادة استثمار أرباح الأسهم.

** بلغ معدل سنتين من سنوات الخسارة ٠٢, ٠٪ فقط (في الأساس كانت السنتان تنتميان لفئة سنوات التعادل التي لا ربح فيها ولا خسارة؛ بالتالي من وجهة النظر العملية، هناك ٨ سنوات فقط خسائر من سجل ٧٥ سنة).

دعنا نرجع للوراء أكثر حتى عام ١٩٢٧، والذي يضم أسوأ عقد في تاريخنا الاقتصادي؛ وهي فترة الكساد الكبير:

مؤشر "ستاندرد آند بورز" في مقابل إستراتيجية كل المواسم والأوضاع الاقتصادية (منذ عام ١٩٢٨)

مؤشر "ستاندرد اند بورز"	إستراتيجية كل المواسم والأوضاع الاقتصادية
في ٨٧ سنة (حتى ٢٠١٣)، خسر مؤشر "ستاندرد آند بورز" أموالًا ٢٤ مرة (أي تقريبًا ٢٧٪ من المدة الزمنية).	خسرت المحفظة الاستثمارية لكل المواسم أموالًا ١٤ مرة فقط خلال الفترة نفسها (ما يعني ٧٣ سنة من العائدات الإيجابية).
في خضم الكساد الذي حدث، خسر مؤشر "ستاندرد آند بورز" في سنوات الخسارة الأربع المتعاقبة (من عام ١٩٢٩ إلى ١٩٣٢) ٤٠, ٦٤٪.	خلال فترة السنوات الأربع نفسها، من عام ١٩٢٩ إلى ١٩٣٢، كان إجمالي الخسائر للمحفظة الاستثمارية لكل المواسم ٥٥, ٢٠٪ (أي أنها أفضل بنسبة ٥٩٪ من مؤشر "ستاندرد آند بورز").
بلغ متوسط الخسارة ٦٦, ١٣٪.	بلغ متوسط الخسارة ٦٥, ٣٪ فقط.

* شاملًا إعادة استثمار أرباح الأسهم

أسوأ فترات الانخفاض التي تعرض لها الاقتصاد (منذ عام ١٩٣٥)

السنة	مؤشر "ستاندرد آند بورز"	إستراتيجية كل المواسم والأوضاع الاقتصادية
[illegible]	٣٥,٠٣-٪	٩,٠٠-٪
[illegible]	١١,٥٩-٪	١,٦٩-٪
[illegible]	١٤,٦٩-٪	٣,٦٧٪
[illegible]	٢٦,٤٧-٪	١,١٦-٪
[illegible]	١١,٨٩-٪	١,٩١-٪
[illegible]	٢٢,١٠-٪	٧,٨٧٪
[illegible]	٣٧-٪	٣,٩٣-٪

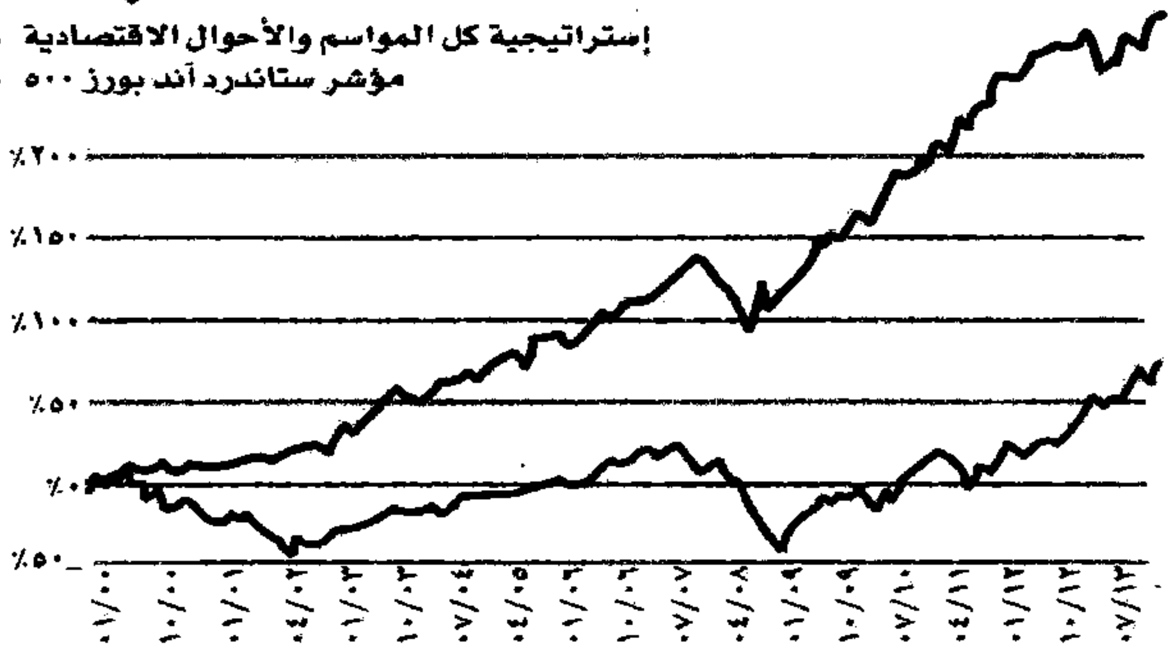
*شاملًا إعادة استثمار أرباح الأسهم

المصدر: Jemstep

إذا تم اعتبار أحد المنازل أنه محمي ضد أي تقلبات للرياح، فإن الطريقة الوحيدة للتأكد من ذلك هو أن يظل صامدًا على مر الزمن حتى مع حدوث أسوأ العواصف. وموضح أدناه رسم بياني يظهر أسوأ سبع فترات تعرض فيها الاقتصاد لانخفاض شديد منذ عام ١٩٣٥. وكما سترى، المحفظة الاستثمارية لكل المواسم كانت بالفعل مرتفعة في فترتين من إجمالي سبع فترات من بين تلك الفترات المتأزمة! كما اتسمت الخسائر التي تكبدتها تلك المحفظة بأنها كانت أقل نسبيًّا بالمقارنة مع سوق الأوراق المالية الأمريكية. أتحدث عن مخالفة اتجاه السوق؛ فبينما كانت برودة الشتاء تزداد قسوة وكانت الأزمة الاقتصادية تشتد حدة، كانت تلك المحفظة الاستثمارية تسمح لك بأن تتمتع ببعض الجوانب الإيجابية في ظل هذه الظروف المتأزمة.

إذا نظرت إلى كيفية أداء محفظة كل المواسم في مواجهة السوق وخصوصًا في السنوات الأخيرة، فستجد أن الفرق أكبر بكثير! فمن ١ يناير عام ٢٠٠٠ وحتى ٣١ مارس ٢٠١٤، تسببت هذه المحفظة الاستثمارية في الإطاحة بعائدات السوق (طبقًا لمؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠). وخلال ذلك الإطار الزمني، تحملنا كل

"المفاجـآت" الطارئـة كما أطلق عليهـا "راي": تدهور التكنولوجيـا وأزمة الإقراض وأزمـة الدين الأوروبـي وأكبر هبوط في أسعار الذهب في سنة واحدة (حيث انخفض بنسبـة ٢٨٪ فـي عام ٢٠١٣) علـى مدار أكثر مـن عشر سنوات. كذلـك، يشمل هذا الإطار الزمني ما يسميـه الخبراء بالعقد المفقود؛ حيث ظل مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ هابطًـا لمدة عشر سنـوات، من بداية سنة ٢٠٠٠ وحتى نهايـة ٢٠٠٩. انظر إلى الاختلاف في كيفية أداء هذا المؤشر كما هو موضح بالرسم التالي:



ضرورة مواجهة أعداء النجاح

إنـه مذهل ومحـزن تمامًا فـي الوقت نفسـه أننا نعيش فـي وقت أصبح لـدى وسائل الإعـلام من الجرأة ما يجعلهـا تحط من قدر أي شخص متميز فـي عمله. ويبدو أن الثقافـة السائدة بيننـا الآن تسعى لأن ترقى بالمتميزيـن وترفعهم لأقصى الدرجات علـى أمل أن يأتي اليـوم الذي يسقطون فيـه. وسواء أكان هذا الشخصـ متميزًا في المجـال الرياضي أم فـي إدارة إحدى الشركات، فإن أي إخفـاق يصدر عنه حتى إن

كان غيـر مقصـود، لا يتـرك بل يتم استغلالـه لأقصى حد. ويتعرض هذا الشخص الناجح لأشد الانتقادات اللاذعة الهدامة في التليفزيون وعلى الإنترنت.

إنني أجد الأمر محيرًا بدرجة كبيرة؛ حيث إنه بعد تحقيقها عائدات ممتازة لأكثر مـن ٣٠ سنة، تلقت إستراتيجية كل المواسم نقدًا حـادًّا عندما هبط أداؤها بحوالي ٤٪ في عام ٢٠١٣، وهي نسبة ضئيلة جدًّا بالمقارنة بنسبة هبوط مؤشر ستاندرد آند بـورز المقدرة بـ ٣٧٪ منذ عدة سنوات قليلـة. تذكر أنه استنادًا إلـى التاريخ، ستمر إستراتيجيـة كل المواسم والأحوال الاقتصاديـة بخسائر دون شك، ولكن الهدف من اتباعهـا هو تقليل مقدار تلـك الخسائر المفاجئة لأدنى درجة. دعنا نكن صادقين مع أنفسنـا؛ يمكننا الاستثمـار في تلك المحفظة الاستثمارية ونـرى الخسارة تحدث في أول سنـة. بالطبع ليس المقصود بتلك المحفظـة الاستثمارية أن يكون أداؤها خارقًا ومتميـزًا بنسبة مائة في المائة دون أدنى خطأ. فهـي ليست إلا إستراتيجية تتبع على المدى الطويل لتسهيل التحكم في المحفظة الاستثمارية بأقصى طريقة ممكنة. ومن الخطـأ أن يُحكم على تلـك الإستراتيجية من خلال سنة واحدة فقـط؛ لأننا بدلًا من ذلـك نحتاج إلى تقييـم أدائها الكلي على المدى الطويل - مثـل أية فرصة استثمارية أخـرى. الجديـر بالذكر أنه في وقت تأليـف هذا الكتاب (تحديـدًا في منتصف عام ٢٠١٤)، عـاد الإعلام لتسليط الضوء على نجاح "داليـو"؛ حيث حقق صندوقه الذي يعمل بإستراتيجية كل المواسم والأحوال الاقتصادية ارتفاعًا بنسبة ١١٪ خلال شهر يونيو.

تخيـل تركز كل هذا الاهتمام الإعلامي على نسبة ٤٪ خسارة؟ فلم ينتبه أحد لأنه علـى مدار ٥ سنوات بين عامـي ٢٠٠٩ و ٢٠١٣، كان معـدل إستراتيجية كل المواسم والأحـوال الاقتصادية أكثر مـن ١١٪ في السنة حتى مع ضم تلك السنة الوحيدة التي تحققـت فيها خسارة! ولكن حقيقة أن "راي" خسر هذه النسبة الضئيلة عندما كانت السـوق مرتفعـة وأن الإعلام صـب اهتمامه عليه توضح كيـف أن الأداء غير المعقول أصبـح متوقعًا. عندما يكون الأمـر بيد الإعلام المالي، فلن يُنظر إلا لنجاحك الأخير مهمـا كنـت جيدًا من قبل. يا له من أمر يبعث علـى السخرية؛ حيث لم يتم توجيه أي اهتمـام إلى تمتع عملاء "راي" بعائدات مذهلة سنة بعـد سنة وعقدًا وراء عقد، كما صرحـت مجلـة نيو يوركر فـي مقال في عـام ٢٠١١ عن شركة "بريـدج ووتر" تحت عنوان: "Mastering the Machine".

"في عام ٢٠٠٧، تنبأ "داليو" أن موجة الإقبال على شراء وبيع العقارات وكذلك الإقراض ستنتهي نهاية سيئة. وفي نهاية هذا العام، حذر حكومة "بوش" من أن العديد من أكبر بنوك العالم على وشك الإفلاس. وقد كانت سنة ٢٠٠٨ سنة مأساوية بالنسبة للعديد من منافسي شركة بريدج ووتر؛ حيث حققت إستراتيجية ألفا لشركة "بريدج ووتر" نجاحًا بلغت نسبته ٩,٥٪ بعد استقطاع الرسوم المخصصة. وفي العام الماضي حققت إستراتيجية ألفا عائدًا بنسبة ٤٥٪ وبذلك تكون قد حققت نجاحًا باهرًا، وهو أعلى عائد يحققه أي صندوق تحوط كبير".

لب الموضوع أنه لن تترك أية إستراتيجية - حتى إن كانت ناجحة - إلا وستتعرض للنقد من قبل عدد من المثقفين الذين سيكرسون جهودهم في الانتقاد فقط. وأود هنا أن أردد مقولتي المفضلة المنقولة عن الدكتور "ديفيد بابل": "دعهم ينتقدوا ما يشاءون، ودعنا نَنَلْ قسطًا من الراحة لنواصل مسيرتنا".

أسئلة جيدة

عندما يتعلق الأمر بإستراتيجية كل المواسم، فسيكون أهم سؤال مطروح من قبل أي شخص هو: ماذا يحدث عندما تزيد معدلات أو أسعار الفائدة؟ ألن تهبط سندات الحكومة مسببة خسارة في المحفظة الاستثمارية بسبب النسبة الكبيرة المخصصة للسندات؟

إنه سؤال منطقي، ولكنه يستحق أكثر من مجرد إجابة مختصرة. أولًا، يتعين عليك أن تتذكر أنه بتخصيص قدر كبير من المحفظة الاستثمارية للسندات، فإن ذلك لن يمثل مضاربة على السندات وحدها؛ فالمحفظة الاستثمارية ستوزع مخاطرك بين المواسم الاقتصادية الأربعة المحتملة.

لقد أوضح لنا "راي" أن الأمر ليس متعلقًا بالتخطيط لموسم بعينه أو توقع الموسم التالي له. ينبغي أن تتذكر أن الأمر يتركز على ضرورة الاهتمام بالمفاجأة التي ستلحق بك على حين غرة.

في الواقع، يحاول العديد من الأشخاص التنبؤ والترويج للموسم التالي من خلال المطالبة برفع معدلات الفائدة بسرعة. وفي النهاية، نتعرض طوال الوقت لأشد

الأزمات وطأة. يقول الكاتب الشهير، "مايكل أوهيجينز"، مؤلف كتاب *Beating the Dow*، أن الناس ربما ينتظرون بعض الوقت قبل حدوث ارتفاعات كبيرة في معدل الفائدة؛ حيث إن صندوق الاحتياطي الفيدرالي له تاريخ طويل في تثبيت معدلات الفائدة لفترات طويلة للاحتفاظ بتكلفة اقتراض منخفضة: "أود أن أقول لهذا العدد الهائل من المستثمرين الذين يعتقدون أن معدلات الفائدة سترتفع حتمًا في السنة القادمة (٢٠١٤)، **تذكروا أن الحكومة الفيدرالية الأمريكية قد احتفظت بمعدلات أقل من ٣٪ "لفترة" طويلة؛ لمدة ٢٢ سنة من عام ١٩٣٤ وحتى عام ١٩٥٦"**.

لقد أبقى صندوق الاحتياطي الفيدرالي على انخفاض المعدلات منذ عام ٢٠٠٨، لذا من يعلم إلى متى ستستمر معدلات الفائدة منخفضة. لا أحد يمكن أن يجيبك بيقين؛ ففي بدايات عام ٢٠١٤، عندما كان الجميع يتوقعون ارتفاع المعدلات، هبطت ثانيةً محدثةً ارتفاعًا كبيرًا ومفاجئًا في أسعار السندات الأمريكية. (تذكر، كلما قلت المعدلات زادت الأسعار).

كيف تؤدي محفظة كل المواسم في سوق ذات معدلات فائدة مرتفعة؟

لتوضيح هذه النقطة يتعين علينا النظر جيدًا إلى تاريخ ما حدث لهذه المحفظة الاستثمارية خلال موسم ارتفاع معدلات وأسعار الفائدة ارتفاعًا شديدًا؛ فبعد هبوط معدلات الفائدة لعدة عقود، أتت فترة السبعينيات من القرن الماضي بتضخم سريع. **وعلى الرغم من الارتفاع السريع لمعدلات الفائدة، سجلت المحفظة الاستثمارية لكل المواسم خسارة واحدة فقط في السبعينيات وكان عائدها السنوي يبلغ ٩,٦٨٪ خلال العقد.** الجدير بالذكر أن هذه الخسارة شملت تحمل وقوع خسائر بين الحين والآخر خلال عامي ١٩٧٣ و ١٩٧٤ عندما تعرض مؤشر ستاندرد آند بورز لخسارة ١٤,٣١٪، كما تعرض لخسارة أخرى قدرها ٢٥,٩٠٪، ليسجل خسارة تراكمية ٤٠,٢١٪.

لذا، دعنا لا نترك عناوين الأخبار تقنعنا بأن نصدق أنها على يقين دائم بطبيعة الموسم التالي. ولكن بالتأكيد دعنا نستعد لجميع الفصول والمواسم والأوضاع الاقتصادية والمالية المختلفة وسلسلة المفاجآت المختبئة بها.

ضرورة التحلي بالواقعية

هناك ميـزة أخيرة مهمة لمحفظة كل المواسم ويشتـرك العامل البشري فيها بشكل كبيـر. يقول العديـد من النقاد إنك إذا استطعت تحمل مخاطـر أكثر، فإنك تستطيع التغلب علـى إستراتيجية كل المواسم هـذه. وقد يكون هؤلاء النقـاد على حق، ولكن يجب القول إن الهدف من استخدام المحفظة الاستثمارية المخصصة لكل المواسم هو تقليل معدل التعرض لأي تقلبات أو مخاطر مع اتجاهنا نحو تحقيق أقصى عائدات ممكنة!

إذا كنت لا تزال شابًا ولديك أفق زمني أطول، أو كنت قادرًا على تكبد مخاطر أكثر، فسيكـون بإمكانك التمتع بمميـزات إستراتيجية كل المواسـم والأحوال الاقتصادية؛ ولكـن عليك القيام بتعديل صغير بين الأسهم والسندات، أملًا في تحقيق عائد أكبر. ولكن ضع في حسبانك، أنه بإضافة الكثير في الأسهم وتقليل نسبة السندات، سترتفع نسبـة المخاطـرة أو ستتعرضـ لمزيد من التقلبـات، وسيرتفع معـدل المضاربة في موسـم واحد (حيث تأمل أن ترتفـع أسعار الأسهم). الجدير بالذكر أن هذا الأسلوب كان مجديًـا إلـى حد كبيـر فيما مضـى. إذا تصفحت موقـع الويب الخاصـ بشركة سترونجهولـد على سبيل المثال، فسترى كيـف أنتجت المحفظة الاستثمارية عائدات أكبـر على مر الزمن من خلال إضافـة المزيد للأسهم، إلا أنها تعرضت لهبوط أكبر في بعض السنوات. ولكن إليك ما أثار الاهتمام بشدة: عند مقارنة محفظة استثمارية معياريـة متوازنة تتضمن ٦٠٪ أسهمًا و٤٠٪ سنـدات (٦٠٪ أسهمًا في مؤشرستاندرد آند بورز ٥٠٠، و٤٠٪ في مؤشر السندات الكلي لبنك باركليز) - فإن إستراتيجية كل **المواسـم والأحوال الاقتصادية التي تضمنت المزيد من الأسهم قد حققت أرباحًا مذهلـة - سترى أنـك قـد قبلت نسبـة مخاطرة تقتـرب من أكثر مـن ٨٠٪ (معدل الانحـراف المعيـاري أو معدل مخاطرة تقلب الأسعـار) مع المحفظة الاستثمارية التقليديـة التـي تضـم ٦٠٪ أسهمًـا و٤٠٪ سندات لتستمر في تحقيـق النتائج التي ستظل أقل إلى حد ما من إستراتيجية كل المواسم مع ازدياد أسهم رأس المال.**

لكـن دعونا نكن صادقين مع أنفسنـا لأن قدرة احتمالنا أضعف دائمًا مما ندعيه. لقـد كشفت شركة الأبحـاث دالبر عن حقيقة رغبتنا في المخاطرة. **فخلال فترة ٢٠ سنة بدءًا من ٣١ ديسمبر ١٩٩٣ وحتى ٣١ ديسمبر ٢٠١٣، كان معدل العائد السنوي لمؤشـر ستانـدرد آنـد بـورز ٥٠٠ يبلـغ ٩,٢٪. وكان متوسـط عائـد المستثمـر فـي**

صندوق الاستثمار المشترك فقط أكثر من ٢,٥٪، أي أنه كان بالكاد يتغلب على التضخم[١٣]. **لتوضيح ذلك أكثر، كان يمكنك خلال هذه الفترة أن تحصل على عائد أفضل من خلال الاستثمار في سندات الخزانة الأمريكية التي مدتها ثلاثة أشهر (وهو ما يقارب المعادل النقدي) وكان يمكنك تجنب أية خسائر كبيرة.**

لماذا يخسر المستثمر العادي الكثير من الفرص المتاحة أمامه؟

يقول "لويس هارفي" رئيس شركة دالبر: "يضع المستثمرون أموالًا في السوق ويسحبونها في الأوقات الخاطئة؛ إما بسبب اضطراب فكرهم أو بسبب خوفهم وقلقهم الزائد؛ وهم بهذه الطريقة يؤذون أنفسهم".

من الأمثلة المفيدة والواضحة في هذا الصدد تلك الدراسة التي أجرتها شركة فيداليتي حول أداء صندوق الاستثمار المشترك Magellan الخاص بها. **كان أسطورة الاستثمار "بيتر لينش"**[١٤] **هو من يدير هذا الصندوق؛ حيث حقق متوسط عائد سنوي مدهشًا بلغ ٢٩٪ في الفترة بين عام ١٩٧٧ وعام ١٩٩٠. ومع ذلك، اكتشفت شركة فيداليتي أن المستثمر العادي في Magellan يخسر أموالًا بالفعل!!** كيف ذلك؟ أوضحت شركة فيداليتي أنه عندما كان الصندوق؛ في حالة هبوط، كان الناس يسحبون أموالهم - خشية احتمال وقوع المزيد من الخسارة. وعندما كان يرتفع الصندوق ثانيةً، كانوا يعودون أدراجهم بسرعة. **هنا تكمن الحقيقة التي مفادها أن أغلب الأشخاص لا يستطيعون احتمال أزمة أخرى كالتي حدثت في عام ٢٠٠٨ دون بيع بعض أو كل استثماراتهم.** إنها الطبيعة البشرية؛ لذا عندما يتحدث الأشخاص عن الأداء الأفضل، فهذا قد يشبه بالنسبة للأغلبية التحدث عن شخصية المستثمر الوهمي أو الخيالي الذي يتسم بشجاعة مفرطة ورباطة جأش لا مثيل لها. وإليك مثالًا لتوضيح ذلك. كنت أتصفح مؤخرًا موقع MarketWatch وصادفت مقالًا كتبه "مارك هيلبرت" يتتبع من خلاله أداء نشرات الأخبار الموثقة والتي تخبر المستثمرين بالضبط عن كيفية القيام بمختلف أنشطة التجارة في السوق. أفضل

١٣. المصدر: Richard Bernstein Advisors LLC, Bloomberg, MSCI, Standard & Poor's, Russell, HFRI, BofA Merrill Lynch, Dalbar, FHFA, FRB, FTSE. Total Returns in USD.

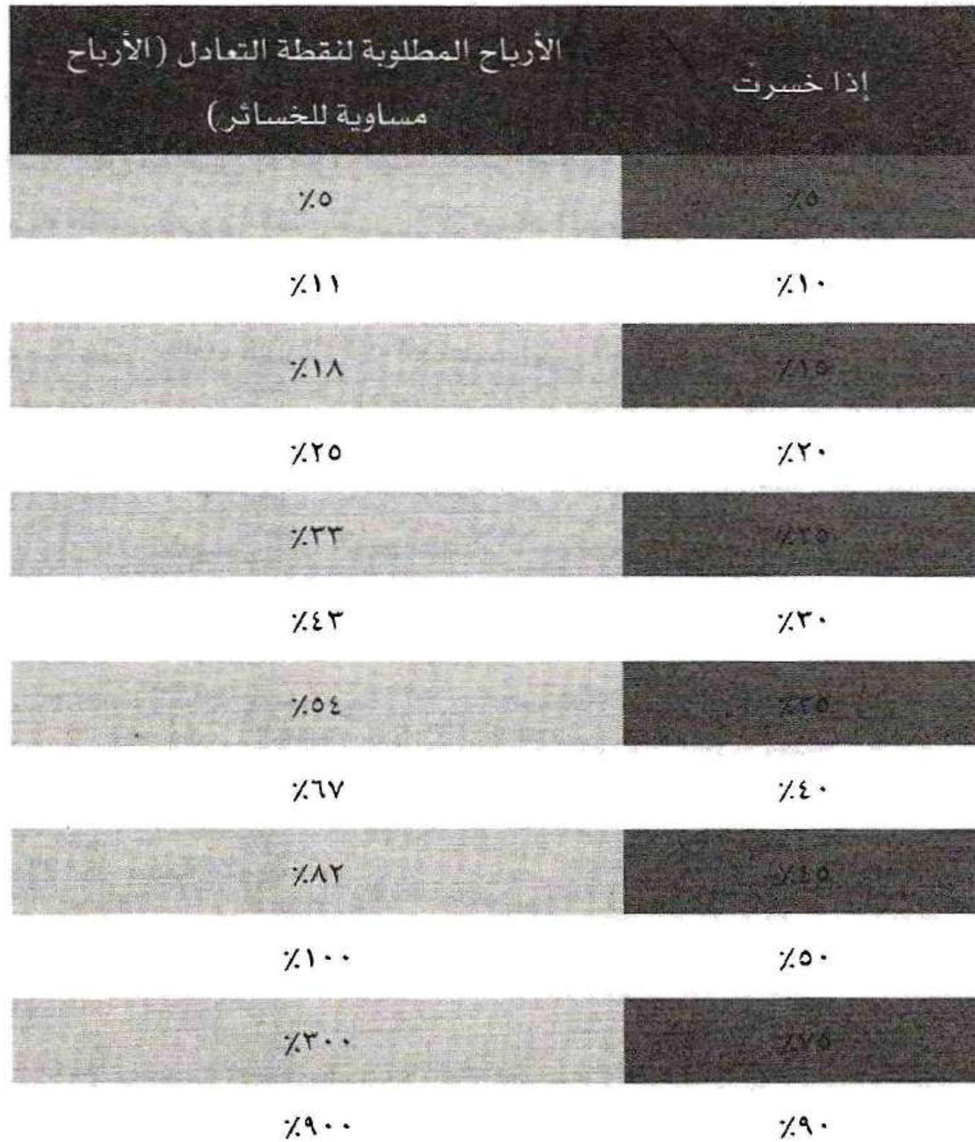
١٤. كان لي الشرف أن أجري حوارًا مع "بيتر لينش" حول مبادئه الأساسية المتبعة في مجال الاستثمار حينما كان في ذروة نجاحه، وذلك عندما تحدث ببرنامجي Wealth Mastery في بداية تسعينيات القرن الماضي.

نشـرة أنبـاء على مـدار أكثر من ٢٠ سنة بلغـت نسبتها ٣, ١٦٪ سنويًـا! بالطبع يمثل هـذا الأداء تفوقًـا مذهلًا. ولكن مع كل تلك الارتفاعات، تأتـي الخسائر كبيرة أيضًا. فكمـا يوضح "مـارك": "يستطيع هـذا الأداء الباهر تحمل تكـرار التقلبات الطارئة علـى الاستثمـارات. فقد كان هذا الأداء خـلال فترات الكساد فـي آخر ثلاث فترات تسويقيـة - منذ عام ٢٠٠٠ - من أكثر معدلات الأداء سوءًا بين أمثاله. فخلال تدهور السوق بين عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٩ مثلًا، خسرت خدمة نموذج المحفظة الاستثمارية ما يقـرب من ثلثي قيمتها". أي أنها قد خسرت نسبة ٦٦٪. هل تتخيل تلك الخسارة التي يتحملها المرء عندما يستثمر مبلغ ١٠٠,٠٠٠ دولار ولا يرى منه سوى ٣٣,٠٠٠ دولار فـي البيان الشهـري له؟ أو أن مليـون دولار من مدخراتك التي ظللـت تجمعها طوال حياتـك تتقلص إلى ٣٣٣,٠٠٠ فقط؟ هل كنت ستتحمـل خسارة كهذه وتظل متمالكًا لأعصابك؟

عندما سأل "مارك" المسئول عن إصدار النشرة الإخبارية ما إذا كان المستثمرون يستطيعون بالفعل التماسك والحفاظ على توازنهم عند الدخول في مثل هذه الأزمات وتحمـل هذه الخسائـر أم لا. فأجابه في رسالة إلكترونيـة، أن طريقته المتبعة ليست مخصصـة للمستثمـر الذي "يحاول إنقاذ ما يمكن إنقاذه مـن محفظته الاستثمارية المتنوعة في أول لحظة قلق وخوف تنتابه حيالها".

بالنسبة لي، تعد خسارة نسبة ٦٦٪ أكثر من مجرد لحظة "قلق". لقد أراد بإجابته أن يجعـل هنـاك تشابهًـا بين الخسارة وبيـن حالنا كبشر عندما يصـدر عنا رد فعل مبالغ فيه؛ حيث قد يبالغ المرء في رد فعله مثلًا ويقفز من سيارته وهي تسير مسرعة لمجرد أنه لاحظ ضوءًا في مقصورة القيادة يدل على وجود عطل ما بالمحرك. تذكر أن الخســارة المقـدرة بقيمـة ٦٦٪ تحتاج لما يقـرب من ٢٠٠٪ أربـاح لتعود لمرحلة التعـادل (التـي لا خسارة فيها ولا ربح) - كي تسترد جـزءًا فقط من مدخراتك التي ربما تكون قد أفنيت عمرك كله وأنت تجمعها!

تجـدر الإشـارة هنا إلى أن كل الخبـراء الماليين الذين أجريـت معهم مقابلات شخصية من أجل هذا الكتاب يهتمون اهتمامًا بالغًا بعدم خسارة أموالهم مطلقًا. فهم يدركون أنك عندما تخسر، فعليك جني المزيد والمزيد لتعود لنقطة البداية - أي لتعود لنقطة التعادل.



إذا خسرت	الأرباح المطلوبة لنقطة التعادل (الأرباح مساوية للخسائر)
٥٪	٥٪
١٠٪	١١٪
١٥٪	١٨٪
٢٠٪	٢٥٪
٢٥٪	٣٣٪
٣٠٪	٤٣٪
٣٥٪	٥٤٪
٤٠٪	٦٧٪
٤٥٪	٨٢٪
٥٠٪	١٠٠٪
٧٥٪	٣٠٠٪
٩٠٪	٩٠٠٪

تكمن *الحقيقة*، إذا كنا صادقين مع أنفسنا، في أننا جميعًا نتخذ قرارات عاطفية بشأن استثماراتنا. فنحن مخلوقات عاطفية بالفطرة، لدرجة أن أفضل التجار حول العالم دائمًا ما يحاربون ما يشعرون به من خوف داخلي. ومن ثم، تحميك محفظة كل المواسم والأحوال الاقتصادية ليس فقط من أية بيئة أو أزمة محتملة، ولكن أيضًا تحميك من نفسك ومن سيطرة مشاعرك عليك عند اتخاذ قراراتك!!! إنها تزودك "بدعم عاطفي ونفسي" لتمنعك من اتخاذ قرارات سيئة. إذا كانت أسوأ سنة لديك خلال الخمس والسبعين سنة الماضية هي الخسارة بنسبة ٣,٩٣٪، فما احتمال أن تفقد صوابك وتبيع كل ما تملك؟ في عام ٢٠٠٨، عندما كان العالم بأكمله يعاني هذا التدهور الاقتصادي الشديد ولم تتعرض محفظتك الاستثمارية إلا لهبوط طفيف

بلغت نسبته ٣,٩٣٪ فقط بينما كان غيرك ينهار ويتألم من شدة الأزمة، أتذكر مدى الاطمئنان الذي كنت تشعر به حينها؟

إذن، هـذا كل ما فـي الأمر! إنهـا إستراتيجية التعامل مـع كل المواسم والأحوال الاقتصاديـة التـي قدمها لنا رائـد الاقتصاد المحتـرف "راي داليو". وبـدلًا من أن تنتظـر إلـى أن تصبح لديك ثروة تقدر بـ ٥ مليـارات دولار، فقد تمكنت من الحصول علـى نصيحة منه، بتلك الدولارات القليلـة التي استثمرها في هذا الكتاب! لقد بسط "داليو" هذه الإستراتيجية ولم يضمنها مبدأ الرفع المالي بل وجعله طريقة غير فعالة (وهـو لا يحـاول هنا التغلب على السوق مـن خلال كونه أفضـل المتنبئين بما سيأتي لاحقـًا). إن أردت تكويـن تلك المحفظـة الاستثمارية بنفسك فعلـى الرحب والسعة، ولكن دعني أضِفْ بعض النقاط التي يتعين عليك الحذر منها:

- صناديـق المؤشـرات منخفضـة التكلفـة التـي تختارهـا ستغيـر الأداء دون شك. من الضروري أن تبحث عن الصناديق التي تتسم بمزيد من الفاعلية والتكلفة الاقتصادية المقبولة لكل نسبة مئوية.
- تجب متابعة ومراقبـة المحفظة الاستثمارية باستمرار ويجب العمل على إعادة توازنها سنويًّا.
- أحيانـًا لا تكـون تلك المحفظـة الاستثماريـة خاضعـة لضرائب أقـلّ ممّا تفرض على الاستثمـارات الأخرى. مـن المهم أن تستخدم حساباتـك المؤهلة (حساب الضرائب أو خطـة التقاعـد) أو النماذج الأخـرى من الاستثمـارات التي تخضـع لضرائب أقلّ ممّا تفرض علـى الاستثمارات الأخرى لزيادة الكفاءة الضريبية لديك بشكل مناسب. يمكنك أيضًا استخدام استثمارات متغيرة منخفضة التكلفة سنويًّا مثل تلك المعروضة بواسطـة صندوق المعاشـات TIAA-CREF أو شركة فانجـارد. (على الرغم من ذلك، فهاتان هما الجهتان اللتان يبدو أن الخبراء يوافقون على استحقاقهما التكلفة).

إستراتيجية كل المواسم بالإضافة إلى الدخل مدى الحياة

يستخدم فريـق العمل داخل شركـة سترونجهولـد (www.strongholdfinancial.com) حاليًـا المحفظـة الاستثماريـة لـكل المواسـم والأحـوال الاقتصاديـة كأحد الخيـارات المتعددة المتاحة لعملائهـم. سيود بعض القراء تنفيذ ذلك بأنفسهم، في

حيـن سيجـد آخرون أنه من الأفضل أن يتم ذلـك بالاستعانة بمشورة خبير مالي مثل شركـة ستونجهولد. ورجاءً أن تقدم على الطريقة التـي تدعمك وتجعلك مطمئنًا في هذا الصدد.

اتخذ إجراء مؤثرًا

لقد أصبحت الكرة الآن في ملعبك. إذا كانت لديك إستراتيجية أفضل أثبتت فاعليتها فـي تجنب الخسائر وتحقيق أقصى عائـد، فربما ينبغي عليك إدارة صندوق التحوط الخاصـ بـك. فلديك الآن الكثيـر من البيانـات والمعلومات لتفعل ذلـك بنفسك، أو يمكنـك على الجانب الآخر الاستعانة بمفوض ينفذ لك ذلك ويتابعه من أجلك كجزء من خطتك الشاملة.

إذا رغبـت في وضع خطتـك الشخصية في أقل من خمس دقائق، فاذهب لتصفح الموقـع الإلكترونـي الآن (www.strongholdfinancial.com) لتـرى كيـف أن الطريقـة الحالية التي تتبعها في محفظتك الاستثمارية تتسم بنفس جودة العديد من الإستراتيجيـات الأخرى بما يتضمن إستراتيجيـة كل المواسم والأحوال الاقتصادية المتوافرة هنا.

ضرورة اختبار مدى كفاءة وسيطك المالي

يتيح لك التحليل المجاني المقدم من قبل شركة سترونجهولد أن "تنظر نظرة فاحصة إلى كل الأشياء من حولك" وتكتشف المقدار الذي تدفعه حقًا في الرسوم، وكيف يبدو أداء استثماراتـك الحالية فعليًا. كما أنه أيضًا يسلط الضوء على حجم المخاطر التي تواجهها حاليًا، وحقيقة أدائك الفعلي خلال الخمسة عشر عامًا الماضية، والتي رأينا خلالها خسارتين قريبتين من نسبة ٥٠٪ (٢٠٠٠ إلى ٢٠٠٢ ومن ٢٠٠٨ إلى ٢٠٠٩)!

إذا قـررت أن تتخذ أية خطوة أو إجـراء، فبإمكانك تحويل حساباتك عبر الإنترنت وتبدأ العملية من اليوم. وإذا لم تقرر بعد، فستجد المعلومات التي تحتاج إليها بالمجان.

ماذا عن خطة التقاعد الخاصة بي؟

يمكـن تنفيـذ إستراتيجيـة كل المواسم والأحـوال الاقتصادية على خطتـك الحالية طالما أن هناك خيارات تمويلية متاحة تمثل الاستثمارات الموصى بها. ويمكنك عمل

كيف يفعل ذلك؟

كيف تمكن "راي داليو" من الحفاظ على تلك العائدات المذهلة والمستمرة؟ لقد تعلم "داليو" أن عالم الاقتصاد العملاق ما هو إلا آلة كبيرة، وكل شيء بها متصل ببعضه بشكل أو بآخر. أحيانًا يكون هذا الشكل واضحًا وأحيانًا عديدة يكون غير ذلك. ومن ثم، يمكنه النظر إلى تلك الآلة ليدرك أن هناك نماذج متوقعة يمكنه الاستفادة منها. في الواقع، سجل "داليو" قمة اكتشافاته فيما يتعلق بالمجال الاقتصادي في مقطع فيديو مذهل مدته ٣٠ دقيقة جدير حقًا بالمشاهدة من قبل الجميع! لقد قرر "راي" إنتاج هذا الفيديو فقط ليؤثر به بشكل إيجابي على المجتمع، ويساعد على تبسيط المفاهيم الاقتصادية المختلفة التي تتحكم في مسارات عالمنا من حولنا. وأنا أنصحك بمشاهدة هذا الفيديو، وستسعد به دون شك. تفضل بزيارة الموقع: www.economicprinciples.org.

كيف نحسب العائدات؟

لضمان دقة ومصداقية النتائج التي تم عرضها هنا من خلال المحفظة الاستثمارية لكل المواسم ، عمل فريق من المحللين على تجربة واختبار تلك المحفظة الاستثمارية باستخدام العائدات السنوية التاريخية لصناديق المؤشرات منخفضة التكلفة والمتنوعة كلما أمكن. لماذا يعتبر هذا الأمر مهمًا بالنسبة لك؟ لأنه باستخدام البيانات المالية الحقيقية - على عكس البيانات النظرية المستقاة من أحد المؤشرات المركبة، ستصبح كل العائدات المدونة في هذا الفصل شاملة رسوم الصندوق السنوية وأي خطأ يتم تتبعه سيظل موجودًا في الصناديق الأساسية. تكمن فائدة هذا في توضيح العائدات التاريخية الحقيقية الخاصة بالمحفظة الاستثمارية لكل المواسم (بعكس العائدات النظرية التي تستخدم أحيانًا في الاختبار الرجعي). يضمن هذا أن تكون أرصدة وأرقام الاستثمار المستخدمة في الاختبار الرجعي لتلك المحفظة الاستثمارية متوافرة لأي شخص في الشارع وليس فقط لمؤسسات بورصة "وول ستريت"

التـي تعمـل بمليارات الـدولارات. فعندما لم يكن يتـاح لأي شخص القدرة على استخـدام بيانات حقيقية مـن صناديق المؤشرات لأنها لـم تكن موجودة بذلك الوقـت، فقد كان يتم استخدام بيانات مؤشرات متنوعة بشكل كبير لكل تصنيف من تصنيفـات الأصول، كما كان يتم تعديل العائدات من أجل رسوم الصناديق. لاحـظ أنـه كان يتم إعـادة التـوازن سنويًّا في الحسابـات والافتراض جدلًا أن الاستثمـارات كانت مخصصـة لحساب معفي من الضرائب دون تحمل تكاليف المعاملـة. فـي النهايـة، أود أن أشكر كلًّا مـن "كليف شومـان" و"سيمون روي" وفريـق العمل بشركة جيمستيب كامـلًا لتحليلهم المفصـل وتعاونهم مع "أجاي جويتـا" من إدارة شركة سترونجهولد في هذا الجهـد. (الأداء السابق لا يضمن تحقيق نتائج مستقبلية).

الفصل ٥-٣

الحرية: وضع خطتك الخاصة بالدخل مدى الحياة

تدفق الدخل مدى الحياة هو مفتاح التقاعد بسعادة.

ـ جريدة *التايم*، ٣٠ يوليو ٢٠١٢

لدي المال الكافي لأتقاعد بارتياح لبقية الحياة. ولكن تكمن المشكلة في أنني قد أموت الأسبوع القادم.

ـ مجهول

قاد "إدموند هيلاري" أول حملة ناجحة لتسلق قمة جبل إفرست في عام ١٩٥٢؛ وهو عمل بطولي كان يعتقد لأول وهلة أنه مستحيل. ومنحته ملكة إنجلترا لقب "سير إدموند هيلاري" تقديرًا لرحلته المدهشة.

على الرغم من إنجازه العظيم، فإن بعض الناس يعتقدون أن "السير إدموند هيلاري" ليس أول من وصل لقمة إفرست. في الواقع، يعتقد الكثيرون أن "جورج مالوري" ربما يكون هو أول من يصل لقمة جبل إفرست منذ ٣٠ سنة قبل ذلك!

إذن، إذا كان "جورج مالوري" هو أول من وصل قمة إفرست في عام ١٩٢٤، فلماذا حصل "إدموند هيلاري" على تلك الشهرة ـ لدرجة أن تكرمه الملكة؟

يكمن سبب ذلك في أن "إدموند هيلاري" لم يصل فقط للقمة، ولكنه استطاع *الهبوط والعودة بنجاح*. لم يكن "جورج مالوري" محظوظًا لهذه الدرجة؛ فالعدد الهائل لمن وافتهم المنية على هذا الجبل يؤكد أن النزول أصعب بكثير.

الاهتمام بما سيتم الاستثمار فيه

غالبًا ما أسأل الناس: "ما غرضكم من الاستثمار؟".

فتكون الإجابات كثيرة ومتعددة:

"بحثًا عن عائدات".

"رغبة في تحقيق النمو".

"رغبة في امتلاك أصول".

"سعيًا وراء الحرية".

"رغبة في الاستمتاع".

نادرًا ما كنت أسمع أكثر إجابة مناسبة؛ ألا وهي *"سعيًا وراء الدخل"!!!!!*

إننا جميعًا نحتاج إلى دخل نعتمد عليه. نحتاج إلى تدفق نقدي مستمر يظهر في حسابنا كل شهر دون أي توقف. **هل يمكنك أن تتخيل أنك لن تقلق مجددًا بشأن كيفية دفع فواتيرك أو أنك لن تخشى نفاد المال المتوافر لديك؟** هل يمكنك أن تتخيل مدى تلك المتعة التي ستتاح لك عندما تتوافر لديك حرية السفر دون الاكتراث لأي شيء في العالم؟ هل تتخيل شعورك بالاطمئنان وعدم القلق من مسألة تصفح بياناتك الشهرية وأنت تدعو أن تظل السوق مرتفعة؟ هل تتخيل مدى راحة البال التي ستتمتع بها عندما تنفق أموالك بكرم على دور العبادة أو أية مؤسسة خيرية تفضلها ولا تتساءل ما إذا كان العائد عليك منها أكبر أم لا؟ جميعنا يدرك بديهيًّا أن *استمرار الحصول على دخل ثابت يمنحنا حرية كبيرة!*

انهض واصرخ بأعلى صوت مثل "ميل جبسون" في فيلم *Braveheart* قائلًا: "الدخل هو الحرية".

فنقص الدخل يسبب ضغطًا عصبيًّا ومعاناة لا تنتهي. كذلك، يعتبر نقص الدخل نتيجة غير مقبولة بالنسبة لك ولعائلتك. ويجب أن تكون صريحًا مع نفسك وتعترف بذلك.

تحدث د. "جيفري براون"، خبير برامج التقاعد ومستشار البيت الأبيض، عن ذلك بشكل أفضل في مقال كتبه مؤخرًا بمجلة فوربس حيث قال: "يعد الدخل النتيجة الأكثر أهمية للشعور بالأمان وقت التقاعد".

يعلم الأثرياء أن أصولهم (المتمثلة في الأسهم والسندات والذهب وما إلى ذلك) ستتأرجح قيمتها بصفة دائمة. ولكنك لا تستطيع "إنفاق" الأصول، بل تستطيع

فقط إنفاق الأموال والنقود. كما ذكرنا من قبل، فقد كانت سنة ٢٠٠٨ وقتًا عصيبًا عندما كان هناك كثير من الأشخاص بأصول (تتمثل تحديدًا في العقارات) كانت أسعارها تهبط، ولا يستطيعون بيعها مطلقًا. لقد كانوا أغنياء في "الأصول" وفقراء في "المال". تؤدي تلك المعادلة غالبًا إلى الإفلاس. **تذكر دائمًا أن الدخل هو الناتج أو الحصيلة التي نبحث عنها.**

بنهاية هذا الجزء، سيكون لديك اليقين وستتوافر لديك الأدوات التي تحتاج إليها لتتحكم في الدخل الذي ترغب به بالضبط. هذا ما أطلق عليه أسلوب "تأمين الدخل"؛ **وهو أسلوب مضمون لتعلم وتتأكد أنه سيكون لديك راتب مستمر مدى الحياة دون الحاجة إلى العمل في المستقبل - ولتكون على يقين بأن نقودك لن تنفد على الإطلاق.** لذا، عليك أن تقرر متى تريد البدء في تسلم شيكات دخلك بالضبط.

هناك العديد من الطرق لتصل إلى هذا الهدف؛ لذا سنعرض طريقتين مختلفتين لتحصل على تأمين الدخل الذي يتناسب معك.

الجدير بالذكر أن أحد النظم المستخدمة في التحكم في الدخل يتسم بالكثير من الفوائد الأخرى أيضًا. **إن الدخل يمثل تلك الوسيلة المالية *الوحيدة* على كوكب الأرض التي تستطيع منحك الآتي:**

- **الحصول على ضمان بنسبة ١٠٠٪ على ودائعك[15]. (لن تخسر أموالك، وستظل تتحكم فيها تحكمًا تامًا).**
- **صعود حسابك دائمًا دون هبوط؛ حيث سيكون نمو قيمة حسابك مرتبطًا بالسوق؛ لذا، إذا ارتفعت السوق، فسوف ترتفع أرباحك بالضرورة. ولكن إذا هبطت السوق، *فلن تخسر مليمًا.***

١٥. توفر جمعيات تأمين الضمان الحماية لحاملي بوليصة التأمين والمستفيدين من البوليصة الصادرة من شركة تأمين أصبحت مفلسة ولا تستطيع الوفاء بالتزاماتها. **يتوفر لدى كل الولايات الأمريكية ومقاطعة كولومبيا وجزيرة بورتوريكو جمعيات تأمين الضمان؛ فشركات التأمين ملزمة قانونًا أن تكون أعضاء في تلك الجمعيات في الولايات المرخص لها القيام بعمل بها.** وكل ولاية لها حد أقصى من المبالغ المالية التي تستطيع تغطيتك به، وفي أغلب الولايات، تتراوح هذه المبالغ للفرد الواحد ما بين ٣٠٠٠٠٠ دولار وحتى ٥٠٠٠٠٠ دولار.

- **تأجيل الضريبة على معدل نموك.** (هل تذكر مثال مضاعفة الدولار؟ تمثل الكفاءة الضريبية الفارق بين أن يكون لديك مبلغ ٢٨٤٦٦ دولارًا أو أكثر من ١ مليون دولار!)
- **ضمان تدفق الدخل مدى الحياة والتحكم فيه وتحديد توقيت تشغيله.**
- **أن تكون مدفوعات الدخل معفاة من الضرائب إذا تكونت تكوينًا صحيحًا.**
- **عدم وجود رسوم إدارية سنوية.**

ستحصل على تلك المنافع جميعها باستخدامك نسخة حديثة من الأدوات المالية الموجودة منذ قديم الأزل! قد يبدو الأمر صعبًا ومستحيلًا. لكنه ليس كذلك في واقع الأمر؛ فقد استخدمت تلك الطريقة بصفة شخصية، وأشعر بالكثير من الحماسة لأشاركك تفاصيل ذلك الأمر.

كما أبرزنا خلال ذلك الكتاب، فإن المستقبل المالي الذي تتصوره يشبه إلى حدٍّ كبير تسلق قمة جبل إفرست. بالطبع ستحتاج إلى أن تعمل لعقود وسنوات طويلة حتى تجمع كتلتك الحرجة أو المبلغ الحرج (الصعود للقمة)، ولكن هذا لا يمثل إلا نصف المهمة فقط؛ **فالوصول للمبلغ الحرج دون وجود خطة وإستراتيجية لتحويله إلى دخل يستمر معك مدى الحياة سيجعلك مثل "جورج مالوري" الذي وافته المنية على سفح جبل إفرست في أثناء عودته.**

عصر جديد

نحن وبلا شك نسبح في المجهول. في الثلاثين سنة الماضية، تغير مفهوم التقاعد تغيرًا جذريًّا. وها هو، حتى وقت قريب في أواخر الثمانينيات من القرن العشرين كان أكثر من ٦٢٪ من العاملين لديهم نظام للمعاش. ففي آخر يوم عمل بالنسبة للشخص المحال للتقاعد، يتم إهداؤه ساعة ذهبية وإعطاؤه أول شيكاته للدخل المضمون مدى الحياة. اليوم، ما لم تكن تعمل لدى الحكومة، فاعلم أن نظام المعاش أصبح عادة قديمة حيث لم يعد له وجود بالقطاع الخاص. ومن ثم، فقد أصبحت الآن أنت صاحب قرارك ومسئولًا في النهاية عما إذا كانت أموالك ستستمر أم لا؛ لأنك ستتحمل العواقب كلها سواء أكانت حسنة أم غير ذلك. فينبغي أن تواجه تقلبات السوق والرسوم المبالغ فيها ومشكلات التضخم و"المفاجآت" الأخرى، كي تفهم سريعًا سبب مواجهة الكثيرين لأزمة التقاعد الضخمة. ستكتشف أن العديد من الأشخاص.

بمـن فيهـم جيرانك ورفاقك، سيواجهـون احتمالية العيش لفتـرة طويلة بعد نفاد ما لديهم من مال، وخاصةً مع ارتفاع نسبة الأشخاص الذين يعيشون لفترة طويلة.

سن التقاعد الجديد

ظهـر مفهوم التقاعد المثمر الطويل منذ عدة أجيال فقـط. إذا كنت تذكر مناقشتنا آنفًـا، عندمـا أنشأ الرئيس "فرانكليـن رزوفيلت" نظام التأميـن الاجتماعي في عام ١٩٣٥، كان المتوسـط المتوقع لحياة الفرد هو ٦٢ عامًا فقط. ولم تكن عملية السداد تُفعـل قبـل أن يناهز المرء سن ٦٥ عاماً؛ لذا فإن نسبـة ضئيلة فقط من المتقاعدين هم من كانوا يحصلون على مميزات التأمين الاجتماعي بالفعل.

فـي الوقت نفسه، أوجد نظام التأمين الاجتماعـي حالة من التكافل المالي؛ حيث كان هنـاك ٤٠ موظفًا (مشاركـون) أمام كل متقاعد يحصل على منافع هذا النظام. وهـذا يعني أنه كان هناك ٤٠ شخصًا يعملون بجهـد بينما هناك شخص واحد فقط ينعم بالراحة. وبحلول عام ٢٠١٠ تقلصت النسبة لتصل إلى ٢,٩ شخص يعمل وفرد واحـد ينعـم بالراحة. لم تستطـع الحسابـات الرياضية تبرير ذلـك، ولكن مثل هذه الأمور لا يمكن أن توقف الولايات المتحدة عن نشاطها.

لقـد أصبح الآن المتوسط المتوقع لعمر الذكر ٧٩ عامًا، ومتوسط عمر الأنثى ٨١ عامًـا. وبالنسبـة للزوجين، فقد أصبح لأحدهمـا على الأقل فرصة تقدر بنسبة ٢٥٪ للوصول لعمر ٩٧ عامًا.

ولكن مهلًا، هناك المزيد!

لقد ارتفع متوسط عمر المرء الآن بشكل كبير بغض النظر عن تلك التقديرات سالفة الذكر وذلـك بفضل ما توصلت إليه التكنولوجيا خـلال الثلاثين سنة الماضية، بدءًا من اختراع القرص المرن (فلوبي ديسك) وحتى تكنولوجيا النانو؛ فقد أصبح العلماء اليـوم يستخدمـون التقنية ثلاثية الأبعـاد لاختراع أشياء من العـدم. وأصبح الأطباء يستخدمـون الخلايا البشرية الحية من الجسم "لإنتـاج" أعضاء جديدة![16]. الخيال

١٦ د. "أنتوني أتالا"، مدير معهد ويك فوريست للطب التجديدي، كان يصمم ويزرع أعضاء مثل الأعضاء البشرية بالضبط منذ أكثر من عقد.

تستمر مدى الحياة، فإنه يتعين عليك استقطاع نسبة ٤٪ كل سنة إذا كانت لديك "محفظة استثمارية متوازنة" تستثمر فيها ٦٠٪ أسهمًا، و٤٠٪ سندات، ويمكنك زيادة المبلغ كل سنة تحسبًا للتضخم.

تناولت صحيفة *وول ستريت جورنال* في مقال تحت عنوان "وداعًا لقاعدة ٤٪" أو Say Goodbye to the 4٪ Rule هذا الموضوع فكتبت: "حسنًا، لقد كانت هذه القاعدة رائعة خلال فترة معينة". فلماذا اختفت إذن؟ لأننا وجدنا أنه عندما يتم تطبيق هذه القاعدة فعليًّا، كانت سندات الحكومة تدفع أكثر من ٤٪، وكانت ترتفع أسعار الأسهم أيضًا! فإذا كنت قد تقاعدت في شهر يناير عام ٢٠٠٠، وتم تطبيق القاعدة التقليدية لنسبة ٤٪، فإنك ستخسر ٣٣٪ من أموالك بحلول عام ٢٠١٠. ووفقًا لمجموعة شركات تي. رو بريس ، فلن يتوافر أمامك عندئذ سوى الحصول على فرصة قدرها ٢٩٪ فقط لاستمرار مالك مدى الحياة، أو لنقولها بطريقة أوضح، لديك فرصة ٧١٪ لتعيش لفترة طويلة بعد نفاد دخلك؛ فالتعرض للإفلاس والشيخوخة أكثر شيئين في الحياة لا نود أن نمر بهما معًا.

نعيش اليوم في عالم يسعى وراء تثبيت معدلات الفائدة عالميًّا، وهذه العملية يشبه تأثيرها تأثير الحروب على المدخرين وعلى كبار السن. كيف يمكن للمرء أن يتقاعد بأمان عندما تكون معدلات الفائدة تقارب ٠٪؟ سيتعين على المتقاعدين حينئذ الخروج بحرص للأماكن غير الآمنة في محاولة لإيجاد عائدات لأموالهم؛ تمامًا مثل الحيوانات البرية الظمأى والتي عليها المخاطرة بالذهاب إلى المياه المليئة بالتماسيح بحثًا عما يروي عطشها. لقد أصبح الأفراد الذي يحتاجون إلى الحصول على عائدات إيجابية ليعيشوا ويدفعوا فواتيرهم، هم الأكثر عرضة للمخاطر.

المخاطر الشديدة المحدقة بالجميع

لا يهم ما يقوله الناس لك، أو ما يبيعونه لك، فليس هناك مدير محفظة استثمارية واحد أو وسيط أو مستشار مالي يستطيع التحكم في العامل الأساسي الذي سيحدد ما إذا كانت أموالنا ستستمر أم لا. إن هذا هو سر الأوساط المالية الذي يدركه القليل جدًّا من المتخصصين، وقليل جدًّا من الذين يعلمونه سيتجرءون على التفوه به. لقد اعتدت بصفة شخصية على الإفصاح عن مثل هذه الأسرار بشكل مباشر وخاصة عندما أجلس مع أحد الخبراء الماليين الكبار مثل "جاك بوجل".

هـل تذكر "جـاك بوجل"؟ إنه مؤسـس أكبر صندوق تحـوط بالعالم وهو صندوق فانجارد، وهو أكثر الرجال صراحة في كل كلامه وتعاملاته. عندما تحدثنا لمدة أربع ساعـات بمكتبه في بنسلفانيا، تطرقت إلى ذلـك السر، رأيت أنه لا يريد تزيين آرائه أو أفـكاره؛ حيث قـال: "بعض الأشيـاء تجعلني غير سعيد عنـد الحديث عنها، ولكن النصيب والقدر يلعبان دورًا في أمور مثل: عندما تولد وعندما تتقاعد وعندما يلتحق أبناؤك بالجامعة. كلها أمور لا تستطيع التحكم فيها أو السيطرة عليها".

ولكن، أي نصيب يتحدث عنه هنا؟

إنه يقصد حظ الفرد عند سحب أمواله: ماذا سيكون وضع السوق عندما تتقاعد؟ **فالشخص الذي تقاعد فـي منتصف التسعينيات من القـرن العشرين، كان راضيًا ومطمئنًـا بدرجـة كبيـرة. أما الشخص الذي تقاعد فـي منتصف العـام الأول من الألفيـة الجديـدة، كانـت حالته سيئـة للغاية.** لقد صرح "بوجـل" بنفسه في مقابلة لـه بقنـاة CNBC في أوائل عام ٢٠١٣ أنه يتعين علينا أن نكون متأهبين خلال العقد التالي لحدوث فترتي انخفاض وتدهور بالاقتصاد قد تتجاوز نسبتهما أكثر من ٥٠٪. وربمـا يجب ألا نتفاجـأ بتوقعه هذا؛ **ففـي الألفية الجديـدة، شهدنـا بالفعل فترتي هبـوط بنسبـة تقـارب ٥٠٪، ودعنـا لا ننس أنك إذا خسـرت ٥٠٪، فعليـك الحصول بعدها على ١٠٠٪ فقط لتصل لنقطة التعادل (التي لا ربح فيها ولا خسارة).**

إن الخطـر الذي نواجهـه جميعًا أو السر الذي كنت أتحـدث عنه، يتمثل في مبدأ ***تعاقـب العائـدات.*** قد يبـدو الأمر معقدًا ولكنـه ليس كذلك. في الحقيقـة، **السنوات الأولـى مـن التقاعد ستحـدد لك شكل السنـوات المقبلة.** إذا كنـت تعاني الخسارة فـي الاستثمارات في السنـوات الأولى من التقاعد، وهي في الأساس مسألة حظ، فإن فرصك لتصحيح المسار أصبحت ضعيفة.

ومـع ذلك، يمكنك فعل كل شيء بشكل صحيح: يجب عليك إيجاد مستشار مؤتمن وتقليـل رسومـك ومصاريفك والاستثمـار بكفاءة ضريبيـة وإنشاء صنـدوق الحرية الخاص بك.

ولكـن عندمـا يحيـن الوقت لنـزول الجبـل أي لتحصل على دخل مـن محفظتك الاستثمارية، إذا كانت لديك سنة واحدة لم تكن على ما يرام في البداية، فإن خطتك ستتعرض بسهولة إلى هبوط مفاجئ في أسعار السوق. ومع مرور عدة سنوات أخرى

سيئـة، ستجد نفسك عائدًا للعمل وستبيـع المنزل الذي كنت تستجم فيه وتقضي فيه إجازاتـك. هل يبدو الأمر مأساويًـا للغاية؟ دعنا ننظر إلى مثال افتراضي حول كيفية انتهاء خطر تعاقب العائدات مع مرور الوقت.

جون يعض الكلب

جون يعض الكلب، الكلب يعض جون، الكلمات نفسها ولكن بترتيب مختلف، واختلاف الترتيب هذا أحدث فرقًا كبيرًا في المعنى، خاصة بالنسبة لـ "جون".

يبلـغ جون من العمـر الآن ٦٥ عامًا، وقد جمع أمـوالًا قيمتها ٥٠٠٠٠٠ دولار (وهو أكثـر مـن الفرد الأمريكي العـادي) وهو الآن علـى استعداد للتقاعد. وقـد كان شأن "جـون" شأن جميـع الأمريكيين عندما يقتربـون من التقاعد فإنهـم يمتلكون جميعًا محفظـة استثمارية "متوازنـة" (تضم ٦٠٪ أسهمًـا و٤٠٪ سندات)ولكننا تعلمنا من "راي داليـو" أن هذه المحفظة غير متوازنة على الإطلاق! ونظرًا لأن معدلات الفائدة أيضًا منخفضة، فإن قاعدة ٤٪ لن تفيد؛ لذا قرر "جون" أنه لن يحتاج إلى استخراج ٥٪ أو ٢٥٠٠٠ دولار مـن مدخراته في صندوق الحرية كل سنة ليوفي احتياجات دخله لكـي ينعم بأبسـط مستوى معيشـة. عندما تضاف تلـك القيمة لمدفوعـات التأمين الاجتماعـي الخاصـ بـه، سيكون "جـون" وقتها على ما يـرام، وعليه أيضًـا أن يزيد مسحوباتـه (بقيمة ٣٪) كل سنة ليتكيف مع التضخـم حيث إنه في كل عام سيشتري سلعًا وخدمات أقل بالمبلغ نفسه.

كان حـظ "جون" أن يواجه بعضـ الخسائر في السوق مبكـرًا. في الواقع، هناك ثلاث سنوات سيئة عصفت ببداية السنوات التي اعتبرها أفضل سنوات حياته، هكذا لم تكن البداية مبشرة على الإطلاق.

خـلال خمس سنوات فقط، تقلص مبلغ الـ ٥٠٠٠٠٠ دولار الخاص بـ "جون" إلى النصـف. كما جعلت المسحوبـات وخصوصًا في أثناء هبوط أسعـار السوق الموقف أسـوأ؛ لأنه لم يتبقَّ سوى مبلغ مالي قليـل بالحساب كي ينمو مرة أخرى إذا عاد وضع السوق على ما يرام. ولكن الحياة مستمرة ويجب دفع الفواتير.

"جون"			
العمر	ارتفاع أو انخفاض سوق الأوراق المالية الأمريكية	مسحوبات بداية السنة	سلة المدخرات بداية السنة
٦٤			٥٠٠٠٠٠دولار
٦٥	٪١٠,١٤-	٢٥٠٠٠دولار	٥٠٠٠٠٠دولار
٦٦	٪١٣,٠٤-	٢٥٧٥٠دولارًا	٤٢٦٠٠٠دولار
٦٧	٪٢٣,٣٧-	٢٦٥٢٣دولارًا	٣٤٨٧٦٦دولارًا
٦٨	٪١٤,٦٢	٢٧٣١٨دولارًا	٢٤٦٩٥٦دولارًا
٦٩	٪٢,٠٣	٢٨٣١٨دولارًا	٢٥١٧٥٠دولارًا
٧٠	٪١٢,٤٠	٢٨٩٨٢دولارًا	٢٢٨١٤٦دولارًا
٧١	٪٢٧,٢٥	٢٩٨٥١دولارًا	٢٢٢٨٦٢دولارًا
٧٢	٪٦,٥٦-	٣٠٧٤٧دولارًا	٢٤٦٨٧٩دولارًا
٧٣	٪٢٦,٣١	٣١٦٦٩دولارًا	٢٠١٩٥٦دولارًا
٧٤	٪٤,٤٦	٣٢٦١٩دولارًا	٢١٥٠٨٤دولارًا
٧٥	٪٧,٠٦	٣٣٥٩٨دولارًا	١٩٠٠٨٤دولارًا
٧٦	٪١,٥٤-	٣٤٦٠٦دولارات	١٦٨٠٩٠دولارًا
٧٧	٪٣٤,١١	٣٥٦٤٤ دولارًا	١٣١٤٢٩دولارًا
٧٨	٪٢٠,٢٥	٣٦٧١٣دولارًا	١٢٨٤٥٨دولارًا
٧٩	٪٣١,٠١	٣٧٨١٥دولارًا	١١٠٣٢٥دولارًا
٨٠	٪٢٦,٥٧	٣٨٩٤٩دولارًا	٩٥٠٠٨دولارات
٨١	٪١٩,٥٣	٤٠١١٨دولارًا	٧١٠٠٩دولارات
٨٢	٢٦,٣٨دولار	٣٦٩٢٣دولارًا	٣٦٩٢٣دولارًا
٨٣	٪٣٨,٤٩-	٠دولار	٠دولار
٨٤	٪٣,٠٠		
٨٥	٪١٣,٦٢		
٨٦	٪٣,٥٣		
٨٧	٪٢٦,٣٨		
٨٨	٪٢٣,٤٥		
٨٩	٪١٢,٧٨		
	٪٨,٠٣	٥٨٠٩٦٣دولارًا	

متوسط العائدات ٪٨,٠٣ إجمالي المسحوبات ٥٨٠٩٦٣دولار

من عمر ٧٠ عامًا فصاعدًا، كان لدى "جون" سنوات إيجابية من الصعود والاستقرار في السوق، إلا أن الخسارة حدثت بالفعل، وطريق الإصلاح كان صعبًا للغاية. في أواخر السبعينات من عمره، استطاع "جون" أن يتنبأ بما سيحدث وأدرك أنه سيفلس. وعندما بلغ ٨٣ عامًا، انهارت قيمة حسابه وفي النهاية استطاع أن يسحب ٥٨٠٩٦٣ دولارًا فقط من أصل حساب التقاعد ٥٠٠٠٠٠ دولار. أي أنه **بعد ١٨ عامًا**

من الاستثمار المستمر خلال فترة التقاعد، كان لديه مبلغ إضافي فقط قدره ٨٠٠٠٠ دولار.

لكن ها هي النقطة المثيرة للجنون: **عندما كان "جون" يهبط عائدًا من الجبل، كان متوسط نمو السوق سنويًا أكثر من ٨٪.** وهذا عائد عظيم إلى حدٍّ كبير طبقًا لمعايير أي شخص!

وهنا تكمن المشكلة؛ حيث لن تمنحك السوق متوسط العائدات السنوية كل سنة، بل إنها تمنحك العائدات الفعلية. (هل تذكر مناقشتنا حول الفرق بين العائد الفعلي ومتوسط العائد في الفصل ٢-٣ الذي يتناول الخرافة رقم ٣؟) فأملنا ألا تعاني تكبدَ أية خسائر في سنوات لا تستطيع تحملها؛ فذلك لا يعد إستراتيجية فعالة لحماية مستقبلك المالي.

عكس التجربة

تبلغ "سوزان" من العمر أيضًا ٦٥ عامًا، وهي أيضًا تملك ٥٠٠٠٠٠ دولار. ومثل "جون"، ستسحب ٥٪ أو ٢٥٠٠٠ دولار في السنة لدخلها، وهي أيضًا ستزيد من مسحوباتها قليلًا كل عام لتتكيف مع مشكلة التضخم. لشرح المفهوم بمصداقية، استخدمنا نفس عائدات الاستثمار بالضبط، **ولكن ببساطة قلبنا تسلسل تلك العائدات**، لقد عكسنا الترتيب لتصبح السنة الأولى هي الأخيرة والعكس.

بمجرد عكس ترتيب العائدات، أصبحت "سوزان" تمر بتجربة تقاعد مختلفة. في الواقع، عندما ناهزت ٨٩ عامًا، سحبت "سوزان" أكثر من ٩٠٠٠٠٠ دولار في شكل مدفوعات الدخل وكانت ما زالت تملك مبلغًا إضافيًا في حسابها يبلغ ١٦٧٧٩٧٥ دولارًا! لم تكن تحمل همًا لشيء بالعالم.

ها هما شخصان بنفس مبلغ التقاعد ونفس إستراتيجية المسحوبات - تعرض أحدهما للإفلاس التام، في حين ينعم الآخر بالحرية المالية.

الأدهى من ذلك أن **كلًا من "جون" و"سوزان" يمتلكان متوسط العائد نفسه (٨,٠٣٪ سنويًا) خلال فترة ٢٥ عامًا!**

كيف حدث ذلك؟ لأن "المتوسط" هو إجمالي العائدات مقسومًا على عدد السنوات.

"سوزان"

العمر	أرباح أو خسائر سوق الأوراق المالية الافتراضية	مسحوبات بداية السنة	جملة المدخرات بداية السنة
٦٤			٥٠٠٠٠٠ دولار
٦٥	٪١٣,٧٨	٢٥٠٠٠ دولار	٥٠٠٠٠٠ دولار
٦٦	٪٢٣,٤٥	٢٥٧٥٠ دولارًا	٥٣٥٧١٦ دولارًا
٦٧	٪٢٦,٣٨	٢٦٥٢٣ دولارًا	٦٢٩٥٧٥ دولارًا
٦٨	٪٣,٥٣	٢٧٣١٨ دولارًا	٧٦٢١٤٠ دولارًا
٦٩	٪١٣,٦٢	٢٨٣١٨ دولارًا	٧٦٠٧٥٥ دولارًا
٧٠	٪٣,٠٠	٢٨٩٨٢ دولارًا	٨٣٢٣٩٦ دولارًا
٧١	٪٣٦,٤٩-	٢٩٨٥١ دولارًا	٨٧٣٥٢٤ دولارًا
٧٢	٪٢٦,٣٨	٣٠٧٤٧ دولارًا	٤٩٠٦٨٤ دولارًا
٧٣	٪١٩,٥٣	٣١٦٦٩ دولارًا	٥٨١٢٧٠ دولارًا
٧٤	٪٢٦,٦٧	٣٢٦١٩ دولارًا	٦٥٦٩١٦ دولارًا
٧٥	٪٣١,٠١	٣٣٥٩٨ دولارًا	٧٩٠٧٨٨ دولارًا
٧٦	٪٢٠,٢٦	٣٤٦٠٦ دولارات	٩٩١٩٨١دولارًا
٧٧	٪٣٤,١١	٣٥٦٤٤ دولارًا	١١٥١٣٧٥دولارًا
٧٨	٪١,٥٤	٣٦٧١٣ دولارًا	١٤٩٦٣١٤دولارًا
٧٩	٪٧,٠٦	٣٧٨١٥ دولارًا	١٤٣٧١٣٣دولارًا
٨٠	٪٤,٤٦	٣٨٩٤٩ دولارًا	١٤٩٨٠٤٢دولارًا
٨١	٪٢٦,٣١	٤٠١١٨ دولارًا	١٥٢٤٢٣١دولارًا
٨٢	٪٦,٥٦-	٤١٣٢١ دولارًا	١٨٧٤٥٣٥دولارًا
٨٣	٪٢٧,٢٥	٤٢٥٦١ دولارًا	١٧١٢٩٧٠دولارًا
٨٤	٪١٢,٤٠	٤٣٨٣٨ دولارًا	٢١٢٥٦٠٤دولارات
٨٥	٪٣,٠٣	٤٥١٥٣ دولارًا	٢٣٢٩٩٢٣دولارًا
٨٦	٪١٤,٦٢	٤٦٥٠٧ دولارات	٢٣٤١٢٩٧دولارًا
٨٧	٪٢٣,٣٧-	٤٧٩٠٣ دولارات	٢٦٣٠٢٩٧دولارًا
٨٨	٪١٣,٠٤	٤٩٣٤٠ دولارًا	١٩٧٨٩٩٣دولارًا
٨٩	٪١٠,١٤	٥٠٨٣٠ دولارًا	١٦٧٧٩٧٥ دولارًا
	٪٨,٠٢	٩٦٢ ،٥٨٠دولارًا	

متوسط العائدات ٪٨,٠٣ — إجمالي المسحوبات ٢٨٤١١٩ دولارًا

لا أحد يستطيع التنبؤ بما سيحدث في اللحظة القادمة، ولا أحد يعلم متى ستكون أسعار السوق مرتفعة ومتى ستكون هابطة.

الآن، تخيل لو أن كلًا من "جون" و"سوزان" لديهما تأمين على الدخل. بالتأكيد، كان "جون" سيتجنب تلك الخسارة؛ حيث كان سيعلم أنه إن هبط حسابه، فهو يضمن وجود شيك بالدخل في نهاية كل شهر. أما "سوزان"، فبكل بساطة سيكون لديها مال فائض تفعل به ما يحلو لها؛ ربما تأخذ إجازة أطول أو تعطي مزيدًا من الأموال

لأحفادهـا أو تشـارك بأموالهـا في المؤسسـات الخيرية. لا يمكـن المبالغة في قيمة التأميـن على الدخل! وعندما تكون تلـك القيمة مقترنة بالمحفظـة الاستثمارية لكل المواسم والأحوال الاقتصادية، فأنت لديك مزيج قوي جدًّا.

٦ درجات مختلفة من الانفصال

ربمـا تتذكـر عندما تحدثت فـي بدايات هذا الكتـاب عن د. "ديفيد بابـل"، الأستاذ بجامعـة وراتـون. إنه ليس فقط واحدًا مـن أكثر الرجـال نبوغًا الذيـن قابلتهم في حياتـي، لكنه أيضًا شخص كيّس محب للآخرين وذو إيمان عميق، حتى إنه يفضل أن يناديه الكل بدون ألقاب مثل دكتور أو بروفيسور.

أقـدم لك هنا تذكيـرًا سريعًا بإنجازات "ديفيد"؛ فهـو حاصل على ست شهادات ودرجـات علمية! شهـادة في الاقتصـاد، وماجستير في إدارة الأعمـال، ودكتوراه في التمويـل الدولي، ودكتوراه فـي اقتصاديات الطعام ومصـادره، ودكتوراه في الزراعة الاستوائيـة، ودكتـوراه فـي دراسات أمريـكا اللاتينية. درس "ديفيـد" الاستثمار في جامعتي بيركلي ووارتون على مدى ٣٠ عامًا. وعمل مدير الأبحاث في قسم المعاشات والتأميـن في شركة جولدمـان ساشس. كما عمل في البنك الدولـي، وعمل مستشارًا لدى الخزانة الأمريكية وصندوق الاحتياطي الفيدرالي ووزارة العمل. لكي نصف قدر وسعـة معرفته في مجال الاقتصاد، يمكننا أن نشبهه بـ "مايكل جوردان" ومهارته في لعب كرة السلة.

يعد "ديفيد" أيضًا صاحب تقرير الاستقطاب والذي يوضح فيه خطته الشخصية وبرنامجـه المتبـع للتقاعد. عندما حان وقـت تقاعد "ديفيـد"، كان يرغب في اتباع إستراتيجيـة توفـر له راحة البال ودخـلًا مضمونًا مدى الحياة. لقـد تذكر أن الدخل هـو الناتج، كما أنه وضـع بعين الاعتبار العوامل الأخرى مثل عـدم الرغبة في اتخاذ قـرارات استثمارية معقدة في هذه السن الكبيرة. درس جميع الخيارات المطروحة أمامـه واستفاد مـن معرفته الواسعة بالسـوق ومخاطرها، بل إنـه استشار أصدقاءه وزملاءه السابقين في بورصة "وول ستريت" ليقارن بين الإستراتيجيات. في النهاية، قرر "ديفيد" أن أفضل مكان لاستثمار أموال تقاعده التي جمعها بعناء هو الاتجاه إلى برامج المعاشات السنوية *(الدفعات المالية السنوية)*!

يا إلهي! انتظر لحظة.

أتساءل هنا كيف يمكن لـ "ديفيد" أن يلجأ إلى ما يسميه رفاقه في بورصة وول ستريت ببرامج "المعاشات السنوية" الضارة؟ تجدر الإشارة هنا إلى أن الوسطاء الماليين قد وضعوا مصطلح *"المعاشات السنوية"* للإشارة إلى العملاء الذين يسحبون أموالًا من سوق الأوراق المالية ويستخدمون شركات التأمين لكبار السن ليضمنوا دخلًا مدى الحياة؛ فقد رأى الوسطاء الماليون أن قرارًا مثل هذا لا رجعة فيه وسيمنعهم من الحصول على عوائد من استثماراتك؛ فهذا القرار يمثل نهاية أرباحهم.

تعالَ نفكر بالأمر معًا: **متى كانت آخر مرة حدثك فيها وسيطك المالي بشأن إنشاء خطة دخل لمدى الحياة؟** في أغلب الظن أنه لم يحدث قط. ليس لدى العاملين ببورصة وول ستريت إجمالًا مصلحة في تعزيز المفاهيم المتعلقة بعمليات السحب، فبالنسبة لهم يعد السحب لفظًا مبتذلًا. هنا تكمن المفارقة؛ حيث إنك تقدم لوسيطك المالي دخلًا مدى الحياة ما دمت لن تسحب أموالك وتتركه.

يجب على الأمريكيين تحويل نصف مدخرات
تقاعدهم على الأقل إلى معاشات سنوية.
ـ وزارة الخزانة الأمريكية

أدرك د. "جيفري براون" أمرين مهمين عندما تعلق الأمر بإنشاء خطة للدخل مدى الحياة؛ فقد كان يعمل مستشارًا في الخزانة الأمريكية والبنك الدولي، كما أنه يعد أحد الذين طلبَتهم الصين لتقييم إستراتيجيتها المستقبلية للضمان الاجتماعي. كذلك، فهو يعد أيضًا واحدًا من الأعضاء السبعة الذين عينهم رئيس الولايات المتحدة بنفسه بمجلس مستشاري الضمان الاجتماعي.

قضى "جيفري" أغلب حياته المهنية في دراسة كيفية توفير دخل للأشخاص مدى الحياة. **ما الذي توصل إليه؟ لقد أقر بأن برامج المعاشات السنوية هي واحدة من أهم الأدوات الاستثمارية التي نمتلكها.**

التقيت "جيفري" لمدة ثلاث ساعات في مقابلة مذهلة حول التخطيط للدخل وكيف أن إهمال الدخل في أغلب مباحثات التخطيط المالي كان بالنسبة له أمرًا

محيرًا للغاية. كيف لا تتم مناقشة مسألة التأمين على الدخل في أغلب مكاتب المخططين الماليين إلا نادرًا؟ كيف لا يتم تضمينها كخيار داخل خطط التقاعد، والتي تمثل إحدى أدوات التقاعد المهمة لدى الشعب الأمريكي؟

لقد سألته: "كيف يمكن للناس أن يجدوا طريقة يحمون بها أنفسهم ليتمكنوا بالفعل من الحصول على دخل مدى الحياة عندما يعيشون وقتًا أطول مما مضى؟ إنهم يتقاعدون بعمر ٦٥ عامًا، واليوم أمامهم ما يقرب من عشرين أو ثلاثين سنة من الاحتياج إلى دخل حتى يعينهم في العيش خلال فترة التقاعد تلك، إلا أن خطتهم المالية لن تستمر لتلك المدة، فما الحل؟".

قال: "الأخبار الجيدة يا "توني" أننا بالفعل نعلم كيف نعالج تلك المشكلة. نحتاج فقط إلى أن نجعل الناس يغيرون الطريقة التي يفكرون بها حول تمويل فترة التقاعد. **هناك فرص جيدة ومتاحة ضمن برامج المعاشات السنوية، والتي تسمح لهم في الأساس بالذهاب إلى شركة تأمين ومطالبتها باستثمار أموالهم وإدارتها وتنميتها مقابل الحصول على دخل شهري طوال فترة بقائهم على قيد الحياة. وهذا بالضبط ما يفعله التأمين الاجتماعي؛ ففي التأمين الاجتماعي، كما تعلم، يقوم الشخص بدفع أقساط طوال سنوات عمله، وعندما يتقاعد، فإنه يحصل على ما دفعه كل شهر مهما طالت مدة بقائه على قيد الحياة.** ليس عليك التقيد بالتأمين الاجتماعي؛ فبمقدورك أن توسع من دائرة دخلك لمدى الحياة بأن تفعل ذلك بنفسك أيضًا".

أجرى "جيفري" وفريقه دراسة يقارن فيها كيفية إعداد برامج المعاشات السنوية، وكيف أن شكلها قد أدى إلى تغيير نظرة الناس تجاه حاجاتهم أو رغباتهم في تلك المعاشات السنوية تمامًا.

أولًا، تم التطرق إلى شرح برامج المعاشات السنوية بنفس الطريقة التي يستخدمها سماسرة الأوراق المالية: حيث تم اعتبارها مثل حساب "مدخرات" أو استثمار بمستويات منخفضة نسبيًّا من العائد. ليس مدهشًا أن ٢٠٪ فقط من الناس وجدوا تلك الطريقة جذابة لهم. يبدو الأمر مألوفًا، أليس كذلك؟ لذا، يمكنك أن تسمع الوسيط المالي وهو يقول: "إن المعاشات السنوية لهي بحق أسوأ صور الاستثمارات على الإطلاق!".

ولكن، عندما تطرق فريق عمل "جيفري" إلى تغيير بعض الكلمات المستخدمة في صياغة شرحهم لبرامج المعاشات السنوية ليتناولوا المنافع

الفعلية والحقيقية لها، تغيرت الأحوال تمامًا. من خلال شرح المعاش السنوي كأداة تمنحك دخلاً مضمونًا مدى الحياة، فقد وجد أكثر من ٧٠٪ من الأشخاص أنها أمر جذاب للغاية! من ذا الذي لا يود تأمينًا على الدخل يكون فعالاً إذا نفدت مدخراته؟ ربما تكون تكلفة معيشتك أكبر مما كنت تتوقع، أو ربما تطرأ عليك الإصابة بأحد الأمراض على غير ما هو متوقع، أو ربما لا تتمكن السوق من تقديم عائداتها في الوقت المناسب لك. يا لها من نعمة كبيرة أن تكون متأكدًا من الحصول على شيكات دخل مستقبلية بمجرد قيامك بإحدى المكالمات الهاتفية.

لقد أصبحت هناك اليوم ثورة كبيرة في كل الأوساط المالية والاقتصادية أدت بدورها إلى وجود مجموعة جديدة وكاملة من فرص المعاشات السنوية. والعديد من تلك المعاشات تدفع لك عائدات تحاكي أداء سوق الأوراق المالية، ولكنها لا تحمل أيًا من خسائر هبوط السوق. لم تعد المعاشات السنوية تقتصر فقط على كبار السن كما تعلم. وفي الصفحات التالية سأعرض لك خمسة أنواع من المعاشات السنوية التي من شأنها أن تغير لك حياتك.

الفصل ٥- ٤

استغلال الوقت:
دخلك هو الناتج

لا يهم عند أي سن سأتقاعد ولكن الأهم بأي دخل سأتقاعد.

- جورج فورمان

لطالمـا ظلـت المعاشات السنوية كبش الفداء بمجال صناعة المـال. عندما سمعت مفهـوم استغلال المعاشـات السنوية للمـرة الأولى منذ بضع سنـوات، استخففت به كثيـرًا؛ حيـث اعتقدت مسبقًـا أن حصول المرء علـى إيراد سنوي هو شـيء يُرثى له فـي حـد ذاته ولكن عندمـا كان يناقشني أحـد بخصوص هذا الشأن، لـم أكن - في الواقـع - أجد مبررًا قويًا لشعـوري هذا. ببساطة شديدة كل ما هنالك أنني كنت أتبع رأى الأغلبية.

ولكن اختلف الوضع الآن، ولك أن تتخيل مفاجأتي عندما تسلمت عدد مجلة *بارون* لعام (٢٠١١) والذي طبع على غلافه:

"أفضل المعاشات السنوية _ تقرير خاص _ للتقاعد: نظرًا لأن إيرادات دخلها تتسم بالثبات، فجأة أصبحت المعاشات السنوية تحتل الصدارة!".

كان هذا العنوان الرئيسي بمجلة *بـارون*، المجلة الكلاسيكية للاستثمار، وإعلانًا عن المعاشات السنوية على غلافها! هل تمطر السماء؟ هرولت سريعًا أتصفح المجلة حيث نُشر هذا المقال بالأبيض والأسود وكان مضمونه:

"والآن وبينمـا يقتـرب مواليـد فتـرة الطفرة من سـن التقاعد ولديهـم ذكريات حديثة عـن الخسائر الفادحة للسوق، ينصح الكثير من المستشارين الماليين بنظام المعاشات السنوي باعتباره جزءًا مهمًا من خطة الدخل".

يـا إلهي! لقد نالت المعاشـات السنوية اهتمامًا بالغًا في الآونـة الأخيرة. يا إلهي فبعـد أن كانت مهملة للغاية أصبحـت منتجًا يوصي به المستشـارون الماليون. ولكن خَمِّن هذا؟ **المعاشات السنوية لم تعد من أجل المتقاعدين فحسب حيث بدأ بعض الشبـاب فـي استخدام هذه المعاشات، وخصوصًـا تلك التي تربط بين معدل النمو ومؤشر السوق (مثل مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠)، كبديل لحفظ الأموال.**

للحديـث بشـكل أوضح، فـإن هذه المعاشـات السنويـة ليست بديـلًا للاستثمار فـي سوق الأسهـم أو طريقة للتغلب علـى السوق. لقد أوضحنا بالفعـل أنه لا يستطيع الشخصـ هزيمة السوق بمرور الوقت، وكما ذكر "جاك بوجل" والكثيرون غيره، فإن استخـدام الصندوق المرتبط بمؤشر منخفض التكلفة هو الطريقة المثلى للاستثمار في السوق. ولكـن هناك معاشات سنوية معينة، وخاصة تلـك المعاشات"المرتبطة" بعائـدات السـوق، قد تحل محـل بدائل أخرى لحفـظ الأموال مثل: شهـادات الإيداع والسندات وصناديق المال وغيرها، **وتقدم عائدات أعلى.**

ولكننـي لن أتعمق في الموضـوع الآن. دعنا نستغرق بعض الوقـت في إلقاء نظرة سريعة على ما هو متاح اليوم وما سيظهر قريبًا.

بدايةً، دعنـي أوضـح لك: هناك فئتان عامتـان فحسب من المعاشـات السنوية وهما: *معاشات فورية ومعاشات مؤجلة.*

المعاشات السنوية الفورية

يُفضـل استخدام المعاشات السنويـة الفورية مع من وصلوا لسن التقاعد أو تجاوزوه. إذا لـم تكـن واحدًا من هـؤلاء، فاقلب هذه الصفحـة واتجه مباشرةً إلـى المعاشات السنويـة المؤجلـة أو استمـر في القـراءة؛ فقد يكون هـذا الموضـوع مناسبًا لبعض الأشخاص في حياتك كوالديك أو أجدادك.

يمكـن أن نقـول بكل بساطة إن **نظام المعاشات السنويـة الفورية يفوق أي نظام آخـر محتمـل فـي مسألـة توفير دخـل مضمون مـدى الحياة؛** وذلـك لسبب واحد فحسـب يتجسـد فـي مفهـوم mortality credits *أو" أرصـدة الوفـاة"* . أعرف أن المصطلـح يبـدو مخيفًـا، ولكنه؛ في الواقع ليـس كذلك. هل تتذكر كيـف بدأ تطبيق المعاشـات السنويـة منذ (٢٠٠٠) عـام في عصـر القيصر؟ فقـد ضمنت شركات التأمين بنجاح للملايين إيرادات مدى الحياة لأنه حين يقدم مجموعة من الناس على الاشتراك بنظام المعاشات السنوية فإن البعض يموت باكرًا بينما يُعَمِّرُ آخرون. ومن

خلال تجميع المخاطر، فإن المشترك الذي يعيش طويلًا يحصل على فائدة في حين يترك من يموتون سريعًا بعض المال لصالح نظام المعاشات نفسه. ولكن قبل أن نترك الحديث عن إمكانية ترك بعض الأموال بعد وفاة المشترك، دعنا نتطرق إلى القوة التي تتمتع بها المعاشات السنوية إذا ما أحسن المرء استخدامها.

دخل إضافي بنسبة ٢,٧٥٠٪

قضى ابني "جوش" فترة بلوغه بأكملها في مجال الخدمات المالية. وقد حكى لي "جوش" قصة عن عميل لديه جاءه وهو على وشك التقاعد حيث كان يبلغ من العمر الخامسة والستين وقد استطاع توفير حوالي ٥٠٠٠٠٠ دولار. كان هذا العميل بحاجة إلى دخل آمن ودائم ولذلك استبعد فكرة الخوض في مخاطر السوق. وللأسف، خصص له سمسار البورصة محفظة مالية عالية المخاطر وأفضى الأمر إلى تراجع الأسهم بنسبة ٥٠٪ تقريبًا بسبب الانهيار الاقتصادي الذي حدث عام ٢٠٠٨. وعلاوةً على ذلك، فقد جرف هذا الانهيار في طريقه مئات الدولارات التي ظل يجمعها من عمله الشاق عشر سنوات كاملة. ومثل الكثيرين، لم يتمكن من استعادة تلك الأموال، والآن أصبح يخشى نفاد ما لديه من أموال أكثر من أي وقت مضى.

أراد هذا العميل أن يحصل على شيكات دخله على الفور، ومن ثم بدأ "جوش" يتحدث إليه عن خياراته المحدودة، مثل:

- إيداع المبلغ بأحد البنوك ومن ثم توفر له شهادة الإيداع نسبة ٢٣, ٠٪ سنويًا (أو ٢٣ نقطة أساسية). يوفر هذا الإجراء للعميل ٩٥,٨٠ دولار شهريًا بعد خصم الضريبة على وديعة تقدر بـ٥٠٠٠٠٠ دولار. ويحقق هذا الإجراء نسبة ربح تصل إلى ١١٤٩ دولار سنويًا - قبل خصم الضرائب. وأخيرًا، لا تضع المال كله في مكان واحد!
- أما السندات المالية فستوفر له حوالي ٣٪ سنويًا أو حوالي ١٥٠٠٠ دولار سنويًا قبل خصم الضرائب، ولكن المخاطرة التي سيفرضها هذا الخيار ستظهر إذا ما ارتفعت معدلات الفائدة. وبالتالي، سيؤدي ذلك إلى انخفاض قيمة هذه السندات (رأس المال).
- أوضح له "جوش" أن إيداع ٥٠٠٠٠٠ دولار في نظام معاشات يمنحه دخلًا فوريًا مدى الحياة، بدايةً من اليوم، يضمن له ربحًا يصل إلى ٢٧٢٥ دولارًا شهريًا أو ٢٣٧٠٠ دولار

سنويًا مدى الحياة[١٧]! وهو ما يعادل زيادة قدرها ٢,٧٥٠٪ عن شهادات الإيداع وزيادة ١١٨٪ عن السندات المالية دون التعرض لمخاطرهما.

وحسب توقعات اليوم، قد يعيش هذا الرجل ما لايقل عن ١٤ عامًا أخرى وإذا صدق "راي كورزويل" فإنه قد يعيش أكثر من ذلك! وعندما أضاف دخله المضمون إلى مدفوعات التأمين الاجتماعي الخاصة به، أصبح لديه أكثر مما يكفيه للعيش وأصبح قادرًا على قضاء وقته مركزًا على أهم شيء بحياته: أحفاده أو ممارسة الصيد.

هل اكتشفت مزايا هذا الخيار؟ عند مقارنة هذا الخيار بأي نوع آخر من الاستثمار "المضمون"، سنجد أن هذا الشخص سيفقد أمواله بكل تأكيد. أما عند استخدام المعاشات السنوية الفورية والتي تعد بالطبع صورة من صور تأمين الدخل، فإنه سيتمتع بالحماية مدى الحياة.

قد يعترض البعض قائلين: "حسنًا، ولكن إذا ما توفيت باكرًا، فسيحتفظون بأموالك! سوف تترك لهم هذا المال في متناول أيديهم". وعندما سألت "ديفيد بابل" عن هذا الأمر، كان رده مفاجئًا وفظًا حيث أجاب: "في حالة وفاتك، لن تعد الأموال تمثل لك مشكلة؟! المشكلة الحقيقية تظهر عندما تعيش طويلًا دون دخل لأنك ستعاني فقط في هذه الحالة". **وإذا كنت قلقًا بالفعل بخصوص الموت قبل الأوان، فإنه يمكن التعامل مع خيار آخر حيث تضمن لك شركة التأمين إمداد الورثة بالمبلغ الذي دفعته.** (ولكن هذا الإجراء يقلل من حجم دفعات الدخل؛ حيث تتم عملية مقايضة) أو، كما يوصي "ديفيد"، استخدم بوليصة تأمين على الحياة منخفضة التكلفة. وبالتالي، إذا عشت حياة طويلة مثمرة فإنك تربح بالتأكيد لأنك سوف تتمتع بالتأمين على الدخل. أما إذا توفيت مبكرًا - لا قدر الله - في حالة بوليصة التأمين على الحياة، فإن ورثتك يربحون أيضًا.

١٧. تعتمد الضريبة الفعالة التي تُفرَض على المعاشات السنوية الفورية على ما تطلق عليه مصلحة ضريبة الدخل (IRS) *النسبة الاستثنائية*، ويقصد بها أن حصة من دفعات الدخل الخاصة بك تعتبر عائدًا من رأس المال ومن ثم "تُستثنى" من الضرائب.

وَهْـم السيطرة

نحن جميعًا نحب السيطرة ولكن تبدو السيطرة في كثير من الأحيان وهمًا. نعتقد أننا نستطيع التحكم في صحتنا وأموالنا وصغارنا - حسنًا، ربما يمكننا السيطرة على صغارنا. ولكننا نعلم جميعًا أن الأمور قد تتغير في لمح البصر، فقد تتسبب عاصفة في تدمير منزلك (كما حدث لبيتي الجديد بولاية فلوريدا بعد أن غمرتني الأمطار الغزيرة بالمياه، أنا وزوجتي، التي بلغ ارتفاعها ٣٠ سنتيمترًا في الثالثة فجرًا). أو قد تتلقى مكالمة هاتفية من طبيبك بعد إجراء فحص روتيني. الشاهد هنا أن السيطرة غالبًا ما تكون وهمًا أكثر من كونها واقعًا فعليًا.

يخبرك سمسار البورصة بأنك بدفع المال لشركة تأمين في مقابل الحصول على دخل مدى الحياة، "تفقد السيطرة" على رأس المال. دعنا نوضح لك بمثال. إذا افترضنا أنك تبلغ من العمر ٦٠ عامًا وادخرت مليون دولار، وينصحك سمسار البورصة عادةً بشراء أسهم أو سندات مالية في حين تطبق قاعدة الـ ٤٪ على دخلك (بمعنى أنك تستطيع الحصول على ٤٠٠٠٠ دولار سنويًا). وفي الواقع، فإنك سوف تحتاج إلى كل جزء من هذا المبلغ (٤٠٠٠٠ دولار) لتسديد فواتيرك. إنك تعلم جيدًا أن أموالك تحتاج إلى الاستثمار، ولذلك فإنك لا تتحمل بالفعل الاقتراب من رأس المال أبدًا. **ولكن ماذا لو انهارت السوق؟** في هذه الحالة، لن ترغب بالفعل في بيع الأسهم بأقل الأسعار، ولكن في الوقت ذاته قد تشعر أيضًا بأنك لن تتحمل المزيد من الخسائر في هذه المرحلة من الحياة فتصبح بين نارين؛ ولذلك أقول **إن عملية السيطرة ما هي إلا وهم. إن اقتناع المرء بأوهام السوق وأمله أن يسير التيار في الاتجاه الذي يرغب فيه قد يكون بداية لكارثة محققة.**

تذكر جيدًا أننا لا نركز فقط على زيادة الأصول المالية بل نركز أيضًا على **توفير دخل مضمون مدى الحياة!**

الحصول على دخل دائم يعد أفضل
من أن تكون مبهرًا.
- أوسكار وايلد

المعاشات السنوية المؤجلة

حسنًــا، سبق أن ذكرنا أن هناك نوعين من المعاشات السنوية وعرفت الآن بالفعل أن المقصود بالمعاش السنوي الفوري هو أن تعطي أموالك لشركة تأمين ثم تبدأ الشركة على الفور في توفير دخل خاص بك مدى الحياة.

يسمى النـوع الثاني من المعاشات بالمعاشات السنويـة المؤجلة. ويُقصد بهذا النوع ببساطة أن تعطي الأموال لشركة التأمين إما دفعة واحدة أو على أقساط سنوية وبـدلًا من أن تتسلم دخلًا فوريًا، يُعاد استثمار عائداتك مع تأجيل الضرائب، وعندما تصبح مستعدًا، يمكنك البدء في الحصول على الدخل الذي تريده بقية حياتك. وفي الواقع، يكون لدى العميل جدول يوضح قدر الدخل عندما يكون في الأربعين من عمره أو الخمسين أو الستين – لكل عام من حياتك.

فـي الواقع، مثلما يوجـد نسخ مختلفة عديدة من المعاشـات السنوية الفورية ذات الشروط والأرباح المتفاوتة والتي تتنوع وفقًا للشركة الواضعة لها، هناك أنواع متنوعة مـن المعاشات السنوية المؤجلة. **وهـا هو ذا الخبر السار: توجد ثلاثة أنواع أساسية تقريبًـا مـن المعاشـات السنويـة المؤجلـة.** وبمجـرد أن تتعرف على الأنـواع الثلاثة المختلفـة بالإضافـة لفهمك للمعاشـات السنوية الفورية، سوف تتفهـم أساسًا ماهية خياراتك، ومن ثم، سوف تصبح قادرًا على **استغلال قوة وسيلة حفظ الأموال هذه.**

لذلـك، دعنـا نتناول هـذا الموضـوع ببساطة. توجـد ثلاثة أنواع مـن المعاشات السنوية المؤجلة، وهي:

١. **معاشات سنوية ثابتة:** حيث تحصل على معدل ثابت ومضمون من العائد سنويًا (بعيدًا عن تقلبات البورصة) يشبه تمامًا ما قد تحصل عليه من شهادات الإيداع أو الأوراق المالية إلا أن المعدلات تختلف.
٢. **معاشـات سنويـة مقترنـة بالمؤشـر:** حيث ترتبـط النسبة الـذي يحصل عليها العميـل من العائدات بمؤشر البورصة، لكنك تحصل على نسبة من العائدات في حالـة ارتفاع السوق (نسبة وليس كل العائـد) دون التأثر بخسارة سوق الأسهم، أي أن الخسارة غير محتملة.
٣. **معاشـات سنوية مختلطة و"مقترنـة بالمؤشر":** وبناءً على هذا الخيار تحصل علـى فوائـد المعاشات السنوية المقترنـة بالمؤشر بجانب "دخـل مدى الحياة"

كبند إضافي. **تمنحك ميزة الدخل مدى الحياة القدرة على الفوز بمرتب دائم مدى الحياة.** (ملحوظة: عند الحديث على المستوى التقني، لا يوجد منتج تحت مسمى "مختلط". وبالرغم من ذلك، فإن هذا المصطلح قد أصبح شائعًا بين المحترفين لوصف هذه الفئة التي تتضمن مزايا الدخل مدى الحياة).

إلى أي مدى تعد المعاشات السنوية آمنة؟

قوة التأمين على الدخل

يعتبر الضمان فعالًا فقط في حالة فعالية شركة التأمين الصادر عنها، ومن ثم فإن شركات التأمين ذات المعدلات المرتفعة هي الأهم؛ فهناك الكثير من كبريات الشركات، والتي تجاوزت المائة عام في هذا المجال، قد نجحت بالرغم من فترات الركود والكساد والحروب العالمية. ولكن في ظل وجود أكثر من ١٠٠٠ شركة تأمين بالولايات المتحدة فهناك بضع شركات منهم فقط تعتبر ذات معدلات مرتفعة. وقد سألت "د. جيفري براون" عما إذا كانت المعاشات السنوية آمنة وعن قلق الكثيرين من إفلاس شركة التأمين.

فأجاب قائلًا :"حسنًا، إنها مخاوف تنتاب الكثير من الناس، بدايةً أحب أن أُطمئن الجميع لأنه على حسب معرفتي - فقد قضيت ١٥ عامًا في دراسة هذا المجال - لم أصادف أي شخص قد فقد بالفعل أمواله بسبب المعاشات السنوية، وهناك الكثير من الأسباب وراء ذلك. وعلى حسب الدولة التي تقطن بها، توجد **رابطات لضمان التأمينات** تديرها أقسام التأمين التابعة للدولة التي تضمن قدرًا معينًا/وديعة معينة من المنتج الذي تشتريه. والطريقة التي تتبعها هذه الرابطات تتمثل في أن كل شركات التأمين التي تعمل في ظل الدولة ذاتها تتفق في الأساس على ضمان جميع حقوق العملاء".

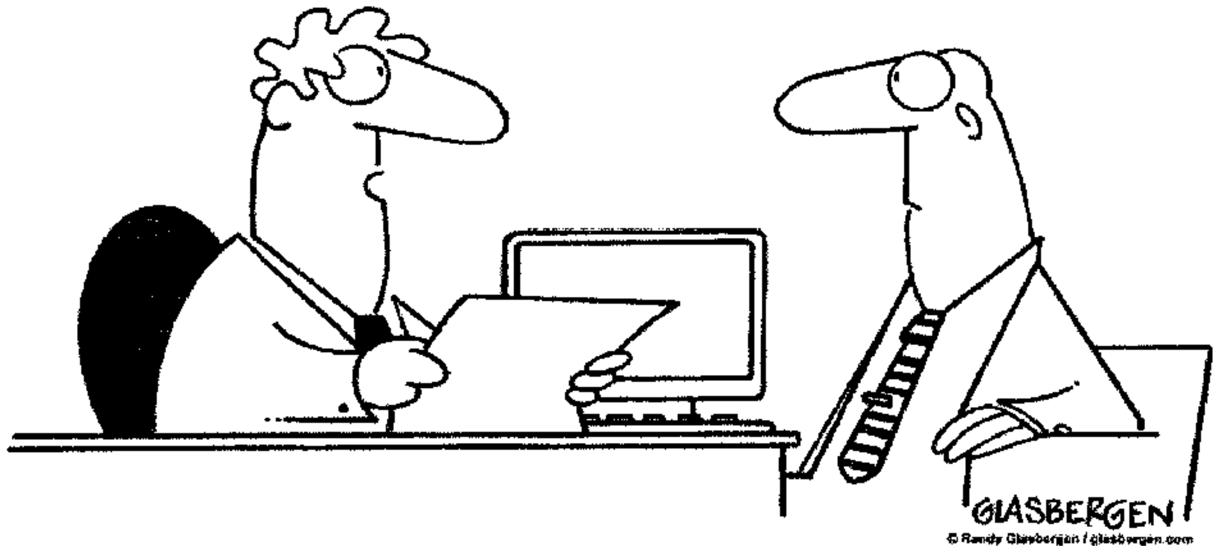
لكل دولة حدودها الخاصة، **ولكن قد يصل الضمان إلى ٥٠٠٠٠٠ دولار** حيث يؤمنك هذا الضمان ضد الخسارة في حالة إخفاق شركة التأمين - وهو أمر نادر الحدوث. كيف يكون نادر الحدوث؟ وفقًا لهيئة تأمين الودائع الفيدرالية (FDIC)، تم إغلاق ١٤٠ بنكًا عام ٢٠٠٩ فقط، ومع ذلك لم تُعلن شركة تأمين واحدة إفلاسها.

المعاشات السنوية المتغيرة

هنــاك نوع واحد فقط من المعاشات السنوية المؤجلـة تعمدت ألا أذكره من قبل وهو المعاشــ السنوي المتغير. والسبــب وراء ذلك أن كل الخبراء تقريبًـا الذين تقابلت معهم لكتابة هذا الكتاب قد اتفقوا على ضرورة تجنب المعاشات السنوية المتغيـرة. ويرجــع ذلك إلــى أن هذا النوع من المعاشات باهظ للغاية، كمــا أن الودائع الضمنية تُستَثمر في صناديق الاستثمار المشترك.

وبالتالــي، فإنك لــن تدفع لصناديــق الاستثمــار المشترك فقط (التــي لن تقهر الســوق وستزيد الرســوم السنوية بها على نسبة ٣٪ في المتوســط)، بل ستدفع أيضًا لشركة التأمين (ما بين ١٪ إلى ٢٪ سنويًا). قد تكون هذه المعاشات مؤذية ومع ذلك يتمكــن السماسرة من بيع حوالــي ١٥٠ مليار دولار من خلال الودائع الجديدة سنويًا. لقــد قضيت وقتًا طويلًا في توضيح ماهيــة المعاشات أو الإيرادات السنوية والمتغيرة فــي الفصــل (٢-٧) الخرافة رقم ٧؛ لذا يمكنك العودة لهــذا الفصل لتستذكر بعض ما ورد به من معلومات.

التخطيط للمعاش والاستثمار



"إذا عملت بجد واستثمرت أموالك بحكمة، فقد تحصل على ٦٥ ألف دولار في عيد ميلادك الثمانين".

دعنا نسترح بضع لحظات ثم نتناول بالتفصيل الخيارات الثلاثة كلًا على حدة.

المعاشات السنوية الثابتة

يقدم *المعاش السنوي المؤجل الثابت* معدلًا مضمونًا ومحددًا من العائد (مثلًا: ٣٪ أو ٤٪) خلال مدة معينة من الوقت (مثلًا: خمس سنوات أو عشر سنوات). تنمو الأموال مـع تأجيـل الضرائب، وفي نهاية المـدة يصبح لديك بضعة خيـارات: يمكنك سحب أموالـك أو "إدراجهـا" في معاشات سنوية جديدة بجانـب حمايتك من الضرائب أو يمكنـك تحويل رصيدك إلى دخل مضمـون مدى الحياة. لا توجد رسوم سنوية خاصة بالمعاشـات السنويـة الثابتة المؤجلـة، وستتعرف مقدمًا على النسبـة التي ستحصل عليها في نهاية المدة.

إنـه أمر بسيط للغاية، أليس كذلـك؟ قد تكون نسبة العائدات غير مثيرة في سوق اليوم، ولكنها تتغيـر وفقًا لمعدلات الفائدة، كما أن لهذا النوع من المعاشات السنوية كفـاءة ضريبية على الأقل، وفي حالة التعامل معه بطريقة مناسبة، قد يزيد ذلك من نسبتك من العائدات بشكل ملحوظ.

لكن دعني الآن أعرض عليك شيئًا أكثر تشويقًا إلى حد ما:

كلما زاد انتظـــارك، زاد دخـــلك

مــاذا لـو كنت شابًا وبدأت لتوك فـي بناء مستقبلك المالي أو أنـك في مرحلة عمرية معينـة لا تحتاج خلالها إلى دخل اليـوم، ولكنك قلق من احتمال عدم استمرار دخلك الاستثماري على مدار حياتك؟ تذكر أنه إذا تقاعد شخص ما اليوم في سن الخامسة والستين، فإنه قد يحتاج إلى دخل ليكفيه على مدار ٢٠ أو ٣٠ عامًا قادمة. إن محاولة اكتشـاف الطريقة التي من خلالها يمكنك جعل أموالـك تستمر لهذه الفترة الطويلة تعد مهمة مثبطة؛ لذلك ظهر منهج جديد وذاع صيته بدرجة كبيرة ألا هو *التأمين على المعمريـن*. إنه من خلال هذه الخيارات من المعاشات السنوية قد يُستثنى لك إنشاء تأمين لدخلك؛ ومن ثم تضمن معدلات في صورة دخلٍ، مثلًا: بدايةً من ٨٠ أو ٨٥ سنة وحتـى الوفاة. إذا علمـت أن دخلك سيبدأ في هذه المرحلـة المتأخرة من العمر فإن ذلـك يمنحك الحرية للتخطيط فقط لحوالـي خمسة عشر عامًا من التقاعد بدلًا من عشرين أو ثلاثين عامًا. دعني أضرب لك مثالًا على ذلك:

في مقال بجريدة *وول ستريت جورنال* نُشر عام ٢٠١٢ بعنوان: How to Create a Pension (with a Few Catches) "كيـف تصنع معاشًا (بخطوات بسيطة)؟"،

أشـارت الكاتبـة "آن تيرجيسـن" إلـى فوائد وضع مبلـغ قـدره ١٠٠٠٠٠ دولار اليوم (بالنسبة لرجـل يبلغ من العمر الخامسة والستين) بنظـام المعاش *السنوي المؤجل ذي الدخـل الثابت*. يمتلك هذا الرجـل مدخرات واستثمارات أخرى يعتقد أنها تكفيه حتـى سـن الخامسة والثمانين بـكل أمان. ولكـن إذا تجاوز الخامسـة والثمانين من عمـره، فحينئذ تبدأ الدفعـات الخاصة بتأمين الدخل كمـا أن المبالغ التي سيتلقاها ستكون هائلة مقارنةً بالمبلغ الذي قام بإيداعه.

"الآن، يمكـن لشخص فـي الخامسة والستين من عمره، قـد أودع ١٠٠٠٠٠ دولار بنظام المعاش السنوي الفوري الثابت، الحصول على ما يقرب من ٧٦٠٠ دولار سنويًا مدى الحياة ... ولكن من خلال نظام التأمين على المعمرين (نظام المعاش السنوي المؤجل ذى الدخل الثابت طويل الأمد - عذرًا على الإطالة اللغوية) الذي يبدأ بتقديم المدفوعات في سن الخامسة والثمانين، سيحصل العميل على ربح مالي قدره ٦٣٩٩٠ دولار سنويًّا، وفقًا لما ذكرته شركة "نيو يورك لايف للتأمين".

يـا إلهي! إذا أودع رجل في الخامسة والستين من عمـره مبلغًا يقدر بـ ١٠٠٠٠٠ دولار، فسوف تبلغ دفعاته في سن الخامسة والثمانين حوالي ٦٤٠٠٠ دولار سنويًا! لمـاذا يُعد هذا النظـام قيمًا إلى هذه الدرجـة؟ لأنه في سن الخامسـة والثمانين، إذا عاش الرجـل عشر سنـوات أو خمس عشرة سنة أخرى، فإنـه سوف يحصل على ٦٤٠٠٠ دولار سنويًـا مصغـرًا مـن استثمـاره الأولـي. ولكـن ما يميز هـذا الخيار أن استثماراته ومدخراته الأولية تستمر فقط لمدة ٢٠ عامًا بدلًا من ٣٠ أو ٣٥ عامًا. أما بالنسبـة لتقلبات السـوق والتحديات الحتمية لتعاقب العائـدات، فإن هذه المهمة قد تكون عسيرة تقريبًا بالنسبة للجميع.

لقـد قمـت بحساب هذه الأرقام بنفسي، وبما أنني أبلـغ الآن ٥٤ عامًا فإن دفعاتي المقررة في الخامسة والثمانين سوف تبلغ ٨٣٠٠٠ دولار سنويًّا من ريع الوديعة ذاتها التـي بلغـت ١٠٠٠٠٠ دولار اليوم! (كما أنـك لن تضطر لدفـع ١٠٠٠٠٠ دولار كدفعة واحـدة حيـث يمكـن تقسيمها على دفعـات أصغر ما يتيـح أيضًا دخلًا أقـل). ويعني ذلـك أنني لـو كنت على قيد الحياة في سن الخامسـة والتسعين، فسوف أحصل على ٨٣٠٠٠٠ دولار علـى دفعات (١٠ سنـوات X ٨٣٠٠٠ دولار) من ريع وديعتي التي تبلغ ١٠٠٠٠٠ دولار. بالإضافـة إلى ذلك، فأنا لست مضطرًا للإنتظار حتى سن الخامسة والثمانيـن لتفعيل الدخـل بمعنى أنه في اليوم نفسه الذي أودع به المال فإنني أحصل علـى جـدول يضم القدر الذي سيكـون عليه الدخل السنوي في أيـة فئة عمرية أرغب

حينهـا فـي الحصول على الدخل. في حالة ما إذا أردت الحصول على الدخل في سن الخامسـة والستيـن أو الخامسة والسبعيـن فإنني أتعرف بالضبط علـى القيمة التي أستحقها حينئذ[١٨].

عـلاوةً علـى ذلك، يعـد تأميـن الدخل، عندمـا يتـم تأسيسه بطريقـة صحيحة واعتبـاره جزءًا من خطة شاملة، أداة بالغة الأهمية؛ حيث تزيل مخاطر العيش طويلًا وتحـول المرء إلى عبء على أفـراد أسرته. عندما تقابلت مـع "أليشيا مونيل"، وهي مديـرة مركز أبحاث التقاعـد بجامعة بوسطن، كررت رأيي تمامًـا، قائلةً :"إن كثيرًا ممـن أعمل معهم يشعرون بإثارة وإيجابية شديدة تجاه نظام المعاش السنوي للحياة المتقدمة، وهو ما يُعرف باسم التأمين على المعمرين".

فـي أثناء فعاليات الحـدث المالي السنوي الـذي أقيمه بمدينة صـن فالي بولاية إيداهـو الأمريكيـة، تقابلت مع النـاشر الشهيـر "ستيف فوربـز" وسألته عن طريقته الخاصة في التمويل الشخصي وأكد لي أنه يستخدم نظام التأمين على المعمرين!

وهنـاك خبر سار آخر. تتعامل دائرة ضريبـة الدخل بشكل إيجابي مع هذا النوع مـن المعاشات السنويـة المؤجلة، ومن ثم فإنـك لست بحاجة إلى دفـع ضريبة على دفعات الدخل الكلية (لأن هذه الدفعات تعتبر عائدًا على وديعتك الأصلية).

الحل النهائي لمشكلة الدخل

يقال إنك إذا أعطيت رجلًا مطرقة فإن كل شيء سيصير بنظره كالمسامير. تخلص هـذه المقولة إلى أن الحل الذي سأقدمه الآن، رغم كونه جذابًا، لا يعد أفضل الحلول وأهمها ولا يصلح للجميع وفي جميع الأحوال. يعتبر هذا الحل جزءًا من التوزيع الكلي للأصـول. إننـي أهدف هنا إلى تقديم منتج مالي فعـال، أو معاشات سنوية مختلطة، تسمـح للمرء بإمكانيـة التقلب في أثناء مرحلة النمو كما توفر له أيضًا دخلًا مضمونًا مـدى الحياة عندما يبلغ مـن العمر أرذله ويبدأ "المرحلة الثانية" من حياته. ويسمى هذا النوع من المعاشات السنوية بـ **المعاشات الثابتة المقترنة بالمؤشر.**

وللتوضيـح، هنـاك نوعان جديـدان نسبيًا مـن المعاشات السنويـة المؤجلة التي انتشرت سريعًا بمجرد عرضها في بداية التسعينيات من القرن العشرين، وهما:

١٨. بالتأكيد إذا بدأت نظام الدخل السنوي سريعًا، في سن ٦٥ أو ٧٠، فإنني سأحصل على دخل أقل من الذي سأحصل عليه وأنا في سن الخامسة والثمانين.

١. **المعاش السنوي المقترن بالمؤشر**: حيث يرتبط معدل العائد بمؤشر البورصة و...

٢. **النسخة المختلطة الأكثر شيوعًا**: حيث تحصل على معدل ثابت من العائدات وخيار العائد المرتبط بصعود مؤشر البورصة إلى جانب دخل مضمون مدى الحياة. تُعرف المعاشات المختلطة هذه بالمعاشات الثابتة المقترنة بالمؤشر والتي تتميز بدخل مدى الحياة كبند إضافي وبأنها بأقل فائدة مضمونة على السحب (لقد أخبرتك من قبل بأنك ستفهم هذا الكم الهائل من المصطلحات المالية).

في عام ٢٠١٢ فقط، جمعت أنظمة المعاشات السنوية أكثر من ٣٥ مليار دولار كودائع. في الواقع، وفي ختام تدويني هذا الكتاب، سجلت ودائع المعاشات السنوية الثابتة المقترنة بالمؤشر - على المستوى الرسمي وخلال النصف الأول فقط من عام ٢٠١٤ - ما يزيد على ٢٤ مليار دولار كودائع جديدة أي حوالي ٤١٪ زيادة عن عام ٢٠١٣. **ما السبب وراء هذه الزيادة؟**

- **في نظام المعاش السنوي الثابت المقترن بالمؤشر، تظل ودائعك تحت سيطرتك بالكامل كما يمكنك السحب نقدًا منها.**
- **كما يوفر لك هذا النظام وجود عائدات سنوية أعلى من الأنظمة الأخرى للتأمين على المال كشهادات الإيداع أو السندات المالية.**
- **يضمن[19] لك هذا النظام أموالك بنسبة ١٠٠٪ - فلن تفقدها.**
- **إن زيادة رأس المال تكون مؤجلة الضريبة؛ ما يوفر أقصى زيادة مركبة للتوسع في صندوق الحرية الخاص بك.**
- **كما يوفر لك هذا النظام تأمينًا على الدخل - أو دخلًا مضمونًا مدى الحياة - إذا اخترت وصلة دخل خيارية.**

وكما أشرت فيما سبق، أن هذه الأنظمة تمنحك المكسب في أثناء حالات صعود مؤشر البورصة وتجنبك الخسارة في أثناء هبوطه أي تهتم بالمكاسب دون الخسائر.

١٩. تذكر أن هناك ضمانات لتأمين الدولة وضمانات لتأمين الشركة أيضًا.

وفي كثير من الحالات، يعد هذا النوع من المعاشات السنوية علاجًا لمشكلة تعاقب العائدات.

كيف تعمل هذه الأنظمة؟

بدايةً وقبل كل شيء، يُقصد بالمعاش السنوي الثابت المقترن بالمؤشر أن حسابك **مضمون ولن تفقده بأية حال من الأحوال. بصرف النظر عن أي شيء سيحدث، لن تفقد وديعتك الأصلية مطلقًا.** وصلنا هنا إلى نصف المعركة! بالرغم من ذلك، بدلًا من أن تحصل على نسبة صغيرة مضمونة من العائدات كما هي الحال في نظام المعاش السنوي الثابت التقليدي، فإنك تُحدِّد زيادة "حسابك الأساسي" عن طريق تتبع أرباح مؤشر البورصة كمؤشر إس آند بي ٥٠٠ ؛ فمثلًا: إذا ارتفع هذا المؤشر بنسبة ٨٪ في سنة معينة، فإنك تحصل (أو تشارك) **في نسبة معينة من هذا الربح والتي تخضع للحد الأقصى. على سبيل المثال، إذا بلغ حدك الأقصى ٥٪، فإنك سوف تحصل على نسبة ٥٪ على القيمة الأساسية لحسابك**[٢٠]. وبعبارة أخرى، يوجد "حد أقصى" أو "سقف" بمعظم أنظمة المعاشات السنوية وهو ما يحدد قيمة الربح التي يمكنك الحصول عليها. **ولكن على النقيض، إذا هبطت مؤشرات السوق في هذا العام، فإنك لا تخسر سنتًا واحدًا!**

وخلال السنوات الأخيرة، ظهرت بعض الأنظمة التي تسمح لك بالاحتفاظ بنسبة ١٠٠٪ من أرباح السوق/المؤشر فضلًا عن كونك تظل بمنأى عن أعوام الخسارة! فلا يوجد حد أقصى لعائداتك. ما الميزة هنا؟ بدلًا من وضع حد أقصى لأرباحك السنوية، تشارك شركة التأمين بنسبة صغيرة من أرباحك (١,٥٪ في كثير من الحالات). دعنا نفترض أن مؤشر السوق قد ارتفع بنسبة ٨٪ في سنة معينة، فإنك بالطبع تحتفظ بنسبة ٦,٥٪ إضافةً إلى حسابك في حين تحتفظ شركة التأمين بنسبة ١,٥٪. أو إذا كان عامًا قويًّا حيث وصلت الأرباح إلى ١٤٪، فإنك تحصل على نسبة ١٢,٥٪ في هذه الحالة. يتوقع الكثير من الخبراء ممن تحدثت إليهم، أن هذا النوع من المعاشات السنوية (بدون حد أقصى) قد تكون هي المستقبل.

حسنًا، ولكن ماذا يحدث إذا انهارت السوق؟

٢٠. يعتمد الحد الأقصى ونسب المشاركة على المنتجات الفردية.

إذا هبط مؤشر السوق، حتى لو كانت إحدى السنوات التي تصل نسبة الهبوط بها ٢٠٪ أو ٣٠٪ أو ٥٠٪ ، فإنك لن تخسر سنتًا واحدًا! فمن المفترض أن تتجنب كل أعوام التراجع الاقتصادي وأن تشارك فقط في سنوات صعود مؤشر السوق.

والآن، أعرف فيما تفكر، إنك تفكر فيما كنت أفكر به عندما سمعت للمرة الأولى عن هذه الأنظمة: **"كيف يمكن لشركات التأمين في العالم كله أن تمنحك المزيد عند صعود مؤشر السوق في حين أنك لا تتأثر بالخسارة؟"**.

قال د. "بابل" عندما سألته هذا السؤال: "الأمر ليست له علاقة بالسحر". أوضح د. "بابل" أنه عندما تتسلم شركة التأمين أموالك نقدًا بأمان، فإنها لن تستثمره بالفعل في سوق الأسهم، وبهذه الطريقة تضمن لك الشركة رأس المال. ومن ناحية أخرى، يُستخدم الباقي لشراء "خيارات" بناءً على مؤشر سوق الأسهم ومن أجل تغطية النفقات؛ لذلك، إذا صعد مؤشر السوق، فإنك ستحصل بالطبع على حصتك من هذا الربح أما إذا هبط مؤشر السوق، "تنتهي صلاحية" الخيارات ولكنك لا تخسر سنتًا وكذلك شركة التأمين.

ثَبِّت أرباحك!

بالإضافة إلى استفادتك من المكسب وتجنبك للخسارة، فإن لهذا النوع من المعاشات الثابتة المقترنة بالمؤشر فائدة أخرى. انظر، نحن جميعًا نسعد بفتح بيان حساب البورصة ورؤية أن أرصدتنا تزداد. ولكننا لا ندرك بالفعل ما إذا كانت هذه الأموال حقيقية بالفعل ويمكننا التصرف بها يومًا ما أو أن هذه الأرباح ستتلاشى إذا تراجعت السوق يومًا ما. **إن إحدى مزايا المعاشات الثابتة المقترنة بالمؤشر أن الأرباح أو الحد الأقصى للأرباح تُثبَّت سنويًا،** ثم يصبح هذا المبلغ بمثابة القاعدة الجديدة التي نرتكز عليها. فمثلًا: إذا ربحت نسبة ٦,٥٪ على وديعة قدرها ١٠٠٠٠٠ دولار، فإنني أمتلك الآن ١٠٦٥٠٠ دولار محتجزة. لا يمكن أن أفقد مبلغ الزيادة (٦٥٠٠ دولار) مطلقًا. يظل حسابي سنويًا إما ثابتًا لأنني لا أشارك بالخسائر التي يتكبدها السوق أو ربما يزداد. إن هذه الحالة تشبه المصعد الذي يصعد فقط، وهذه الميزة الفريدة لتثبيت الأرباح سنويًا تعتبر أداة فعالة لتأمين أموالي.

الدخل! ثم الدخل! ثم الدخل!

تكمن أهمية المعاشات السنوية الثابتة المقترنة بالمؤشر في قدرتها على توفير دخل مضمون لك مدى الحياة مما يزيد من جاذبية هذا النظام. وبينما يروقني نظام المعاش السنوي الثابت المقترن بالمؤشر للأسباب المذكورة أعلاه (وهي: ضمان رأس المال، الكفاءة الضريبية، المشاركة في الأرباح دون الخسائر)، فإنني أحببت هذا النظام أكثر بسبب ميزة الدخل المضمون. وهذا ما يحدث عندما نختار إضافة *"دخل مضمون مدى الحياة" كبند إضافي*. والآن دعني أترجم لك ذلك بشيء من التفاصيل.

بصرف النظر عن مستوى أداء حسابك، سواء كان ثابتًا أو يزيد بشكل معتدل بمرور الأعوام، فإن إضافة بند "دخل مضمون مدى الحياة" يضمن لك الحصول على سلسلة من المعاشات السنوية المضمونة عندما تقرر تفعيل هذا النظام، بصرف النظر عما يحدث لرصيدك الأساسي.

إليك هذا: **لقد اشتركت بنظام المعاش السنوي؛ حيث يكون حساب الدخل *مضمونًا* ويزيد بنسبة ٧٪ سنويًا على مدار ٢٠ عامًا دون التعرض لمخاطر السوق.** عندما ذهبت للاشتراك بهذا النظام، تسلمت جدولًا بالدخل الذي سأستحقه عند كل فئة عمرية، ومن ثم عندما أقرر تفعيل هذا النظام **سأكون على دراية بالضبط بمقدار الدخل المضمون لي بقية حياتي (بصرف النظر عن المدة التي سأعيشها مهما طالت).** وكلما عشت طويلًا، زاد دخلي وبالتالي، زادت دفعاتي.

لقد أصبح هذا الحساب جزءًا بالغ الأهمية بوعاء الأمان الخاص بي. مرةً أخرى أقول إنه يصعب تصديق الأمر من شدة روعته! طلبت من مستشاري الائتماني التقصي عن هذا النظام واكتشف أنه ليس شرعيًا فحسب، بل إنه يجذب مليارات الأشخاص لإيداع أموالهم سنويًا وخاصة مواليد فترة الطفرة مثلي.

في النهاية، من منا لا يريد الاشتراك بنظام يمكنه من الحصول على دخل بنسبة ٧٪، وهي نسبة مضمونة من العائدات، مع تجنب مخاطر السوق في الوقت ذاته؟ تذكر، كان ذلك في مستهل عام ٢٠٠٩ عندما كانت السوق تنهار. وعلى ما يبدو، لم يكن هناك مثل هذه الأنظمة الآمنة بعد، كما أن بعض الوسائل المضمونة مثل شهادات الإيداع كانت تحقق عائدات ضئيلة للغاية. وكما تتذكر، فقد انتشر الهلع بين الناس في هذه الفترة وأخذوا يجولون العالم بحثًا عن الأمن المالي. واكتشفت

فيما بعد أن هذا النوع من المعاشات على وجه الخصوص قد أصبح الأكثر مبيعًا على كوكبنا خلال هذا الوقت.

بعد أن انتهيت من استثماري، فكرت: "كيف أجعل أبنائي وأحفادي يستفيدون من هذا النظام؟ إنه أمر رائع لا يُصدق".

إذن مـا الذي ترتب على التفكير بهذا السؤال؟ اكتشفت أن شركات التأمين تقدم نظـام الدخل هذا فقـط إذا كنت بمنتصـف الخمسينات أو أكبر؛ فهـذه الشركات لا يمكنهـا تقديـم نسبة ٧٪ للأبد، ومـن ثم فإنهم يحددون ٢٠ عامًـا كحد أقصى. وإذا كنـت صغيـرًا في السن، فـإن شركة التأمين لـن تتكبد إضافة ٧٪ مـن العائدات إلى دخلـك للأبد. يتطلب هذا النوع من المعاشات السنوية أيضًا إيداع مبلغ كبير نوعًا ما دفعـةً واحدة. لقد أصابني هـذا الأمر بالحيرة والارتباك، فإذا كان هذا النظام فعالًا لشخصـ في مثل عمري، فسوف يكون بالطبع أكثر فاعلية لشخص في العشرينات أو الثلاثينـات أو الأربعينات؛ حيث يكون لديه مزيد من الوقت ومن ثم، يتسنى له التمتع بوديعـة مركبة. **وفي هذا اليوم، قـررت أن أجد حلًّا ممكنًا لمن هـم أصغر سنًّا. أين يمكنهم وضع خطة لدخل آمن مدى الحياة يسمح لهم بشق طريق واضح لحرية مالية دون الخضوع لضغط وتقلبات السوق؟**

جائزتك الشخصية الكبرى

يعيشـ "كودي فوستر" وشريكيـه - "ديفيد كالانان" و"ديريـك ثومبثون" - حكايات "هوراشيـو ألجـر"، ففـي عـام ٢٠٠٥، جلس هـؤلاء الرفـاق حول المنضـدة بمطبخ "كـودي" بمدينة توبيـكا بولاية كنساس، وقام الرفاق بحصـر مدخرات حياتهم التي بلغـت ١٣٥,٠٠٠ دولار وقرروا تأسيس شركة أدفيزورز إكسيل للتأمين. ربما لم تسمع قـط عن هذه الشركة لأنهـا لا تقدم خدمات لعملاء عاديـين؛ وإنما تعمل فحسب من أجـل أبرز المستشارين الماليـن. وتتعامل شركة أدفيزورز إكسيـل مع أبرز شركات التأميـن حتـى تسمح للمستشاريين الماليـن بالوصول إلى أحـدث أنظمة المعاشات السنويـة وأكثرهـا أمانًا في الدولـة. قد تنظر إلى هذه المنظمـة باعتبارها مستشارًا للمستشارين الماليين.

بدأت شركة أدفيزورز إكسيل عملها منذ تسع سنوات فحسب **إلا أنها تعتبر اليوم أكبر بائعي أنظمة المعاشات السنوية في الدولة؛ حيث تتسلم حوالي خمسة مليارات**

دولار كودائع سنوية. إذا نظرنا لما قدمته الشركات الأخرى من خدمات على مدار عشرات السنين لوجدنا أن أدفيزورز إكسيل قد هيمنت على السوق بالكامل. وبالرغم من وجود الشركة على الساحة منذ فترة قصيرة، فإنها قد تطورت بسرعة البرق لدرجة أن مؤسسيها الثلاثة قاموا بتغيير مساحة مكاتبها خمس مرات منفصلة! كان المقر الأول للشركة ببدروم مكتب طبيب أسنان (حيث كانوا يستخدمون الصناديق كبديل مؤقت لمكاتب موظفيهم الأوائل). أما اليوم فتبلغ مساحة مكتبهم ٨٠٠٠٠ قدم مربعة بمنشأة فنية. من يعرف كم من الوقت استغرقت هذه الشركة حتى تصل إلى هذه المساحة!

عندما تلتقي بـ "كودي"، لن تتخيل أبدًا أن هذا الرجل المتواضع يمتلك شركة بمليارات الدولارات في مدينة توبيكا. إن هذا الرجل من خيار الناس فهو لا ينسى جذوره، ولا ينسى فضل الله عليه، حيث يصرح دومًا بأنه هو من وهبه هذا النجاح. لقد التقيت بـ "كودي" للمرة الأولى بفندقي بمدينة سان هوزيه بولاية كاليفورنيا صباحًا عقب انتهاء فعاليات مؤتمر أطلق قواك الداخلية Unleash the Power Within الذي حضره حوالي ٦٠٠٠ شخص. وقد رتب لهذه المقابلة ابني "جوش"؛ حيث تم الاتفاق على أن يستغرق هذا اللقاء ساعة إلا أنه تجاوز ٣ ساعات (أمر ليس طبيعيًّا في عالمي!).

وبكل حماس تحدثت إليه قائلًا:

"كودي"، لدي فكرة أعتقد أنها ستحول حياة الملايين من الناس حيث ستساعدهم على تحقيق أهدافهم المالية في وقت قصير دون التعرض لضغط أو مخاطر".

رد قائلًا : "حسنًا، تفضل"، واعتدل في جلسته وهو ينصت إليَّ في شغف.

واصلت حديثي قائلًا: "أود أن أعرف ما إذا كان من الممكن إتاحة الفرصة التي أتحناها للأثرياء كبار السن أمام الشباب الذين يمتلكون أو لا يمتلكون الكثير من المال لاستثماره. بمعنى إتاحة نظام المعاش السنوي الثابت المقترن بالمؤشر للشباب؛ حيث يمكنهم المشاركة شهريًّا، ويشبه ذلك خطة ٤٠١ كيه، مع العلم أنهم مقابل كل دولار يشاركون به سيحصلون على سلسلة متعاقبة من الدخل المضمون مدى الحياة، وهو ما يسمى بخطة المعاش الشخصي".

اعتدل "كودي" في جلسته وبدا مرتابًا إلى حد ما.

بدا الأمر بعيدًا عن الواقع تمامًا.

بعد ذلك، تقمصت حالة الحماس التي تنتاب البعض في "الندوات" وأخذت أشرح له حجتي وكيفية تغيير هذا الحل للعبة بأكملها. إن العمل مع جيل الألفية الجديدة يعد حلقة مقدسة لمجال الخدمات المالية؛ حيث إنهم يتسمون بالاستقلالية والقدرة على التفكير الذاتي بجانب القدرة على الوصول. علاوةً على ذلك، أظهرت الدراسات أن هؤلاء الأشخاص ليسوا من محبي سوق الأسهم كما أن الانهيار الذي وقع عام ٢٠٠٨ قد جرف معه كل ما ادخروه في حياتهم. والأسوأ من ذلك، عندما كشفت إحدى الدراسات التي أجرتها مؤسسة ليمرا - وهي أكبر مؤسسة تجارية للتأمين على الحياة وصناعة الخدمات المالية - أن الأجيال التي أعقبت الحرب العالمية الثانية قد فقدت ٥٥٪ من صافي حقوق الملكية في المتوسط ما بين عامي ٢٠٠٥ و ٢٠١٠! يا إلهي! والآن يحتاجون إلى ضمانات! يحتاجون إلى حماية... يحتاجون إلى دخل - دخلٍ سهل المنال.

أومأ "كودي" برأسه حيث بدأ يفهم ما أفكر فيه، ولكنه أيضًا يدرك التحديات لأنه ظل مرتبطًا بهذا المجال بعد تخرجه في الجامعة، وهو يعرف عن كثب حدود ونقاط القوة لدى أكبر شركات التأمين في العالم.

"توني، أفهم تمامًا ما تصبو إليه، ولكنك بحاجة إلى فهم المجال. لا يمكن لشركات التأمين تطبيق النظام على من هم أصغر سنًّا لأن السبب وراء نجاح نظام المعاشات السنوية التي توفر الدخل مدى الحياة وكذلك أرقام التأمين هو فهم معدل الوفيات. وفي سن الخامسة والخمسين، يتضح لديهم الفترة التي يمكن للفرد أن يعيشها، في المتوسط، وبناءً على ذلك، يصنعون قرارات مالية في هذا الشأن. وإنه لمن الصعب بالطبع القيام بذلك في سن الخامسة والأربعين أو الخامسة والثلاثين أو الخامسة والعشرين".

لقد توقعت بالفعل هذه الإجابة، ومن ثم طرحت فكرتي:

"ماذا لو أعطيتهم ضمانًا بعدم خسارتهم لأموالهم بدايةً وقبل كل شيء؟ وحيث إن ضمان دخلهم المستقبلي سيتكلف أموالًا أكثر، فلماذا لا تعطيهم عائدًا سنويًّا أصغر ثم أضف إليه المكسب الذي يحققه مؤشر البورصة؟ قد لا يتجاوز هذا العائد ٧٪ خصوصًا بالنسبة لمن في العشرينات أو الثلاثينات أو الأربعينات من عمرهم لأن لديهم متسعًا من الوقت لاستثمار أموالهم. يعرف الكثيرون أنه، بمرور الوقت، قد تزدهر البورصة محققة أعلى نسب للأرباح إلا أن المشكلة تنحصر في لحظة انهيار

البورصــة! قـد تمنح هؤلاء الأشخاص نسبة من الأربـاح دون أن يتكبدوا أية خسائر على ودائعهم بجانب توفير دخل مضمون لهم مدى الحياة.

ولكـن عليك أن تجعـل الأمر في متنـاول الجميع؛ وذلك بـألا تفرض عليهم دفع المبلـغ دفعة واحدة بل قسمه علـى أقساط شهرية صغيرة بالقـدر الذي يفضلونه. وفقًا لهذه الدراسة، لن تقلق شركات التأمين بشأن المعمرين. والعميل ستتوافر لديه إمكانية الحصول على دخل أعلى حيث يرتبط معظم الدخل بصعود مؤشر البورصة".

أحـب "كودي" الفكرة لأنه على المدى البعيد ستعمل السوق من أجل المستثمرين وخاصةً عندما تسهم في سنوات الازدهار فحسب. ولكن ما زالت هناك عقبة هائلة:

"تونـي، يحتـاج هذا النظام، حسبمـا أرى، إلى نوع من الفاعليـة والسهولة. ولكن عادة ما يكون الجانب الأكثر تكلفة عند فرض سعر نظام المعاش السنوى هو العمولة. تدفـع شـركات التأمين العمولات دفعـة واحدة من مالها الخاص كـي لا تخصم سنتًا من حسـاب العميل. ولذلك، لن تقدر شركات التأمين على تحمل دفع عمولات باهظة لبيـع هـذه المعاشات ويعني ذلك أنـه من الصعب إيجاد عمـلاء عاديين لبيعهم هذا النظام".

مرةً أخرى، كنت مستعدًّا بالرد.

سألتـه: "ماذا لو لم يدفعوا أية عمولات مقدمًـا؟ فكر خارج الصندوق فيما يتعلق بالمبيعـات؛ فمنذ خمسيـن عامًا، كانت بوليصة التأمين علـى الحياة تُباع عن طريق زيارة البيوت. أما اليوم، فيمكنك شراء تلك البوليصة مباشرةً عبر شبكات الإنترنت دون التحـدث إلى البائع، وبالتالي أصبح الأمر مريحًـا وأرخص من ذي قبل. وينبغي أن تتبـع المعاشات السنويـة الجديدة هذا النظام حيث يفضـل الشباب بالطبع عدم التحدث مع أي شخص! *الوسطاء يمتنعون!*

يجب أن يكون هذا الأمر بسيطًا كاتصالك بشبكة الإنترنت، وتحديد مقدار المبلغ الـذي تود استثماره شهريًا ثم خصمـه أوتوماتيكيًا من حسابك. حدد هذه النقاط ثم قـم بنسيانها. بعد ذلك، يوضح لك الموقع مقدار الدخل المحدد لك وعند أية سن - مثـلًا: في عمر الـ ٥٥، أو ٦٥ - بناءً على مقدار المبلغ الذي يمكنك وضعه جانبًا. وما هـي إلا بضع لحظات حتى يتعرف المرء على خطـة الدخل المناسبة له مدى الحياة. ليـس مـن الضروري أن يكون الشخـص غنيًا أو كبيرًا كي يتمتـع بالمزايا المقررة بل يمكنه معرفة المزيد بتحميل تطبيق معين على هاتفه المحمول".

كان "كـودي" ينصـت إلـيَّ باهتمـام؛ ولذلـك سألتـه: "فـي اعتقـادك كم عدد الأشخاص الذيـن سيتأثرون بهذا النظام؟ كم عدد الأشخاص الذين سيتأثرون إذا أتاحت شركات التأميـن نظامًا للدخل يناسب جميع الأعمـار ويوفر لهم دخلًا ماديًّا آمنًا مدى الحياة؟".

ابتسم "كودي" قائلًا: "على مر السنين؟ *الملايين! عشرات الملايين! بل الأغلبية العظمى مـن الأمريكيين!*" لقد لمست كلماتي أوتار قلب هذا الصبي الريفي الصغير الـذي نشأ وترعرع في أسرة تنتمي للطبقـة المتوسطة. إن "كودي" رجل محب للخير بصورة لا تُصدق حيث يتبرع بجزء من ثروته ويود لو حصل الجميع على نصيب منها. وعلى وجه الخصوص، يتمنى أن يحصل كل فرد على حصته من الحرية المالية.

غـادر "كودي" الفندق حيث تحمـس بشدة للفكرة وذهب في مهمة معينة ليرى ما إذا كان بوسعـه استخدام نفوذه لإقناع أكبر شركات التأمين في العالم لإنشاء "خطة لدخل مدى الحياة" لمن هم أصغر سنًّا، خطة تتطلب منهم إيداع مبالغ أقل.

التقدم بسرعة البرق

منـذ بضعـة أعوام، كان أصغر سن مطلوب بأغلب أنظمة المعاشات السنوية الثابتة المقترنـة بالمؤشـر هـو ٥٠ أو ٥٥ عامًا ـ بنـاءً على شركة التأميـن ـ وكان معظمها يتطلـب إيـداع مبلـغ قدره مـن ٢٠٠٠٠ دولار إلـى ٥٠٠٠٠. أما عـن إضافة بند "دخل مضمون مدى الحياة" لمن هم أصغر سنًّا (أقل من ٥٠ عامًا) فكان أمرًا مستحيلًا بالفعل. ولكـن اللعبة قد تغيرت تمامًا الآن. إنني فخور أن أنقل لكم أنه نتيجة الجهود التـي بذلتهـا بالاشتراك مع مؤسسة أدفيزورز اكسيل نجحنـا في إقناع بعض شركات التأميـن حـول العالـم لإنشاء نظـم جديدة من أجلـك بصرف النظر عـن عمرك أو مستوى دخلك.

يوفر هذا النوع الجديد من المعاشات ما يلي:

- **ضمانًـا لرأس المال:** أيًّا كان مقدار المبلغ الذي ترغب في استثماره، فإنك لن تخسره أبدًا.
- **المشاركـة فـي الأرباح دون الخسائـر:** إنك تشارك بنسبة ١٠٠٪ في حالة صعود مؤشر البورصـة. نعم، هـذا صحيح، أعني نسبة ١٠٠٪ في الأرباح فقـط دون الخسائر أي لا

مجال للخسارة ولا حدود لأرباحك. تحصل شركة التأمين ببساطة على نسبة صغيرة من أرباحك تتراوح بين ١,٢٥٪ إلى ١,٧٥٪؛ فمثلًا: إذا ارتفع مؤشر البورصة بنسبة ١٠٪، فإن الشركة تحصل على نسبة ١,٥٪ في حين تحصل أنت على نسبة ٨,٥٪ وفقًا لقيمة حسابك. وعلى النقيض، إذا انخفض **مؤشر البورصة في عام معين، فإن شركة التأمين لا تحصل على أية نسبة كما أنك لا تخسر سنتًا واحدًا أو تدفع أي** رسوم! ومن ثم، فإنك لا تدفع سوى النسبة المحددة فقط في حالة المكسب.

وكي تفهم مدى فاعلية هذا النظام، سوف أوضح لك مثالًا مجازيًّا خطر ببالي، عندما كنت أتناول العشاء مع صديق بمطعم وين أنكور بمدينة لاس فيجاس حيث نظرت إلى أرضية المطعم وقلت لصديقي: "تخيل لو أن هناك لعبة معينة بهذا الكازينو خاصة بالشخصيات المهمة فحسب، وكانت القوانين تتيح لك اللعب طوال الليل دون أن تخسر دولارًا واحدًا. وبصرف النظر عما يحدث، سوف يضمن لك صاحب المطعم خروجك بالمبلغ الذي بدأت به - وهذا ضمان لرأس مالك.

إذا ربحت، فإنك تحتفظ بجميع أرباحك ما عدا نسبة ١,٥٪ فقط من هذه الأرباح حيث ستذهب للمكان، فبأي مبلغ ستلعب في هذه الحالة؟ **وما الوقت الذي سوف تقضيه في اللعبة إذا عرفت أنك لن تخسر أبدًا أو أنك ستدفع نسبة ضئيلة من أرباحك في حالة المكسب؟**".

ابتسم صديقي قائلًا: "سألعب بكل ما أملك من مال وقدر ما أستطيع!" وهنا ضحكت قائلًا: "وأنا أيضًا!" هذه هي الحال مع نظام المعاشات السنوية ذات المؤشر الثابت والآن لم يعد هذا النظام مقتصرًا فقط على كبار السن الذين يملكون مبالغ كبيرة من المال.

- **لا يوجد أيضًا رسوم سنوية للإدارة أو مصاريف للمبيعات يتم سحبها من حسابك.**
- **إذا كانت لديك رغبة في الحصول على دخل مضمون مدى الحياة، فيمكن إضافة البند الاختياري الخاص بالدخل أيضًا.** عند قيامك بهذا الإجراء، يصبح لديك حسابان يتنافسان مع بعضهما البعض: (١) الأول: الحساب الأساسي الذي يزيد كلما ارتفع مؤشر البورصة وتُثبَّت عائداته سنويًّا كما ذكرنا فيما سبق، (٢) الثاني: وهو حساب الدخل، الذي يعتمد على شركة التأمين، سوف تحصل على نسبة مضمونة

من العائدات أو مزيج من الضمانات وأداء السوق. أما عن الدخل الذي سوف تحصل عليه، فإنه سيعتمد على أكبر الحسابيْن قدرًا في الوقت الذي تحدد فيه رغبتك في الحصول على هذا الدخل، وهذا الأمر لصالحك بالطبع.

والأهم من ذلك، أن "كودي" قد نجح بالفعل في التأثير على شركات التأمين وإقناعها بإلغاء الإيداع الفوري كدفعة واحدة وجعل هذه الوسيلة المالية متاحة للجميع تقريبًا. في الماضي، تعين عليك بدء هذا النظام بمبلغ يتراوح ما بين ٢٥٠٠٠ دولار حتى ٥٠٠٠٠ دولار. أما الآن، فيمكنك أن تبدأ هذا النظام بإيداع مبلغ مبدئي أقل يبدأ من ٣٠٠ دولار فقط. يمكنك أيضًا تحديد برنامج الخصم الشهري الذاتي المناسب لحسابك حتى يتزايد صندوق الحرية الخاص بك شهريًّا ليتحول بذلك إلى "معاش شخصي" - أو دخل مدى الحياة.

أما إذا كنت تمتلك مبلغًا صغيرًا من المال أو أنك لا تمتلك مالًا بمشاريع استثمارية أخرى، فإن هذا البرنامج يشكل نقطة بداية هائلة. لماذا؟ لأنه يمنحك نسبة من أرباح سوق البورصة دون أن تتأثر بالخسائر. **تخيل أن كل دولار تشارك به يساعدك على أن تضمن لنفسك دخلًا مضمونًا مدى الحياة.** وكلما ادخرت أكثر، حصلت على دخل أعلى، كما أنك تضمن عدم خسارة وديعتك تحت أي ظروف!

من الجدير بالذكر أن هناك الآلاف من أنظمة المعاشات السنوية التي تتمتع بطرق متنوعة لسداد الدخل، ولذلك أنشأ "كودي" وفريقه موقعًا على شبكة الإنترنت يشرح هذه الأنظمة لتختار النظام الأنسب لوضعك: **www.lifetimeincome.com**

عند زيارتك هذا الموقع الإلكتروني واتخاذ خطوات بسيطة، فإنه يتسنى لك إنشاء خطة لدخل مدى الحياة بسرعة وبكل سهولة. **وخلال ثوانٍ معدودة، يمكنك أن تحسب دخلك المستقبلي المحتمل بناءً على المبلغ الذي ستشارك به. وبصرف النظر عن عمرك، فإن الموقع سيعرض لك أفضل الأنظمة وأفضل الطرق المتاحة لدفعات الدخل.** لذلك، سواء كنت شابًّا وتريد المشاركة بمبلغ شهري صغير أو إذا تجاوزت الخمسين عامًا وتريد إيداع مبلغ كبير دفعة واحدة وتبحث عن تأمين للمعمَّرين، فإن الموقع يعرض لك جميع المعلومات المتاحة للوصول إلى الحل الأمثل. بالإضافة إلى ذلك، فإنك تتمتع بجميع الحرية لتحديد خيارك عبر موقع الإنترنت أو عن طريق الهاتف بالتحدث إلى أحد المتخصصين أو عن طريق الاتصال بمستشار الدخل السنوي بمدينتك. **توجد شبكة خاصة بنظام الدخل الدائم والتي تضم أكثر**

من ٥٠٠ متخصص بنظام المعاشات السنوية بخمسين ولاية مختلفة. وسوف يوفر هــذا النظام أيضًا مراجعةً مجانية وتحليلًا لجميع أنواع المعاشات السنوية الموجودة حتى تقرر استمرارك على النظام نفسه أو تحويل قيمة حسابك لشركة تأمين مختلفة دون ضرائب.

وكما ذكرت من قبل، عندما يتم الجمع بين الدخل مدى الحياة والمحفظة الاستثمارية الموائمة لكل المواسم، فإن نظام الدخل مدى الحياة المناسب سيكون بمثابة أداة فعالة! ويعتبــر هذا النوع من المعاشات السنوية الممول الحصري لشركة سترونجهولد. لذلك، إذا كان هــذا المعاشـ السنوي يمثل جزءًا من إجمالي الأصــول (ومجرد جزء من وعاء الأمان الخاص بك) يمكنك أيضًا الوصول لهذه الأنظمة عن طريق شركة سترونجهولد. وسوف تحيلك هذه الشركة إلى متخصص المعاشات السنوية.

أدوات الـ ١٠٠, ٠٪

لقــد قطعنا شوطًــا هائلًا في هذا الموضوع! فلم نعد نتحلى بعقلية المطلع فحسب، بل وتسلحنــا بعدتــه أيضًا! في هذا الجــزء فقط، تعرفنا على النمــوذج الفعال للمحفظة الاستثماريــة من رجــل الأعمال المشهــور "راي داليو" الذي أثبــت مرونته طوال كل المواسم الاقتصادية منذ عام ١٩٢٥. وهذا الشخص لا يقدم النصيحة إلا للأشخاص الذيــن لديهم استثمارات تقدر بملايين الدولارات. نحن واثقون بأن نموذج محفظته الاستثمارية سينجح على المدى البعيد ويزدهر في أية بيئة اقتصادية.

علاوةً على ذلك، تعلمنا أيضًا كيف تساعدنا هيكلة تأمين الدخل بصورة صحيحة فــي الحصول على شيك الراتــب مدى الحياة دون بذل أي جهــد. ولا يقف الأمر عند هــذا الحد، بل في حالة استخدام نظام المعاشات السنوية الثابتة المقترنة بالمؤشر، تشــارك ودائعنــا بنسبــة ١٠٠٪ من أربــاح السوق ولكنهــا تتلافى الخسائــر في حالة انهيارها الأمر أشبه بوعاء الأمان مع وجود شيء من الإثارة. وبالرغم من وجود الكثير من الطــرق لتحقيق الحرية المالية، فإن نموذج المحفظــة الاستثمارية لكل المواسم والثقة بالحصول على دخلٍ مضمون مدى الحياة من الأمور التي تمنحنا راحة البال.

ولكن بمجرد أن تبني ثروة، فإنه يجب عليك الحفاظ عليها لأجلك وأجل أطفالك؛ فالأثريــاء يحمون ثرواتهــم بمساعدة مجموعة مــن المستشاريــن المحنكين للغاية. والســؤال الــذي يطرح نفسه هو: مم أو ممــن يحمونها؟ **دعنا نكتشف أســرار الأثرياء في الفصل ٥-٥.**

أسئلة شائعة

وإليكم مجموعة من الأسئلة الشائعة التي يطرحها كل من عرف مجددًا عن المعاشات السنوية الثابتة المقترنة بالمؤشر:

ماذا يحدث لو توفيت "مبكرًا"؟

إذا وافتك المنية قبل البدء في الحصول على الدخل الثابت، يُسلم رصيدك بالكامل إلى ورثتك. وتعد هذه ميزة عظيمة تضاف إلى ميزة الدخل السنوي. وأخيرًا، عندما تقرر تفعيل نظام الدخل السنوي مدى الحياة (بمكالمة هاتفية بسيطة) ، فإنك لا تفقد أموالك وتسلمها إلى شركة التأمين حيث يمكن لورثتك الحصول على رصيدك بعد خصم أية دفعات تم سحبها حتى وقت الوفاة.

هل يمكنني سحب المال في حالة الطوارئ؟

تسمح معظم أنظمة المعاشات السنوية الثابتة المقترنة بالمؤشر للعميل بسحب أكثر من ١٠٪ إلى ١٥٪ من حسابه دون شرط جزائي أو تغريم. ولكن تذكر أنك إذا قمت بعملية السحب قبل سن ٥٩,٥ ، فإنك تدفع نسبة ١٠٪ بموجب الشرط الجزائي وفقًا لدائرة ضريبة الدخل، وهو معيار لأي استثمار ذي ضريبة مؤجلة على العائدات. أما إذا أردت سحب أموالك بالكامل، فما عليك سوى التنازل عن إيرادك السنوي واسترداد أموالك (بالإضافة إلى أي أرباح). بالرغم من ذلك، قد تكلفك عملية السحب رسوم التنازل والتي تحدد بالاعتماد على فترة امتلاكك للمعاش السنوي. وتعتبر رسوم التنازل بمثابة عقوبة ذاتية لاستردادك المال قبل الأوان. تبدأ قيمة هذه الرسوم بالجدول النموذجي من ١٠٪ وتقل بنسبة ١٪ كل عام حتى تصل إلى ٠٪، بمعنى أنك إذا اشتركت بنظام المعاشات السنوية لمدة خمس سنوات، فإنك تدفع رسومًا بنسبة ٥٪ في حالة خرق العقد واسترداد جميع أموالك. فأية أموال يتم استثمارها في هذا النظام يجب أن ينظر لها على أنها استثمار على المدى الطويل.

ما الرسوم التي يفرضها نظام المعاش السنوي الثابت المقترن بالمؤشر؟

لا توجد رسوم إدارية سنوية تُسحب من حسابك. بالرغم من ذلك، إذا اخترت إضافة بند الدخل المضمون مدى الحياة، حينئذ تتراوح الرسوم بين ٧٥, ٠٪ و ٢٥, ١٪ سنويًّا بناءً على الإصدارات الفردية لشركة التأمين.

هل بإمكاني إضافة حساب التقاعد الفردي لنظام المعاش السنوي؟

نعم، يمكنك استخدام بعض المال من حساب التقاعد الفردي الخاص بك أو يمكنك استخدام الأموال بعد خصم الضريبة (أي الأموال التي دفعت ضرائبها بالفعل) لتمويل حساب المعاش السنوي. يعرف هذا الإجراء أيضًا باسم الأموال المشروطة وغير المشروطة وكلاهما يمكن استخدامه.

ما الحد الأقصى للعائدات على حسابي وكيف يمكن تحديدها؟

يرتبط الحد الأقصى لأرباح السوق التي يمكنك الاحتفاظ بها، بمعدلات الفائدة. إذا ارتفعت معدلات الفائدة، ارتفع كذلك الحد الأقصى للأرباح والعكس صحيح. بعض أنظمة المعاشات الجديدة تعرض أرباحًا بنسبة ١٠٠٪ دون وجود حد أقصى، ولكنها تأخذ نسبة صغيرة، أي حصة من أرباحك. إذا صعد مؤشر البورصة بنسبة ١٠٪، فإنك تحتفظ بنسبة ٧٥, ٨٪ بحسابك بينما يحصل المؤمِّن على ٢٥, ١٪. أما في حالة انهيار السوق، فإن المؤمِّن لا يستحق أية نسبة كما أنك لا تخسر سنتًا واحدًا. إنني أفضل هذا النوع من الإستراتيجيات لأنها تسمح بالحصول على أعلى نسبة ممكنة من الأرباح.

ما الأسواق التابعة التي سيرتبط بها حسابي؟

يعتبر مؤشر (إس آند بي ٥٠٠) أكثر مؤشرات السوق شيوعًا. وبالرغم من ذلك، تُضاف مؤشرات جديدة باستمرار؛ فمثلًا: ترتبط بعض الحسابات بالمؤشر الحركي المتوازن لبنك باركليز (وهو خليط من الأسهم والسندات) أو مؤشر التخصيص الحركي لبنك مورجان ستانلي (وهو خليط من ١٢ قطاعًا مختلفًا). وترتبط بعض المؤشرات بأسعار السلع.

ما العوامل المحددة لمقدار الدخل الذي سأحصل عليه؟

تتمثـل العوامل الأَساسية التي تُحدد مقـدار الدخل الذي ستحصل عليه في المبلغ الذي تسهم به في نظام المعاش السنوي وطول الفترة السابقة لبدء حصولك على الدخـل وعمرك عند بدء الحصول علـى الدخل. بالرغم من ذلك، فإن أكبر عامل يتحكم في مقدار دخلك هو نوع النظام الذي تختاره حيث تختلف عقود المعاشات السنويـة في مقدار الدخل المضمون المنصوص عليه في العقد، ومن ثم ينبغي أن نفهم هذا الأمر قبل خوض هذه المغامرة.

كيف تُطبق الضرائب على نظام المعاش السنوي الثابت المقترن بالمؤشر؟

إن الأربـاح التي تجنيها بموجب نظام المعاشات السنوية الثابتة المقترنة بالمؤشر تكـون مؤجلـة الضرائب. عندمـا تبدأ الحصـول على الدخل، فإنـك ستدفع نسبة ضريبـة دخل عاديـة على دفعـات الدخل مدى الحيـاة. وحيـث إن الحكومة توفر لـك نظام تأجيل الضريبة، فإنك تُغرَّم إذا قمت بسحـب أموالك قبل سن التاسعة والخمسيـن. أما إذا كان معاشك السنوي الثابـت المقترن بالمؤشر مدرجًا ضمن نظـام روث للتقاعـد الفردي، فلـن تُفرض ضرائب علـى الأربـاح أو الدخل الذي ستحصل عليه مدى الحياة.

واليـك بعض النقـاط التي يجب عليك تجنبهـا بنظام المعاش السنوي الثابت المقترن بالمؤشر:

إن مزايـا الحصـول على الأربـاح دون المشاركة في الخسائر تُصبـح أكثر فاعلية إلـى حد كبير عندمـا تنظر إلى تاريخ فتـرات الانهيار الاقتصـادي التي مرت بها سـوق الأوراق الماليـة. والمذهل هـو الوقت الـذي استغرقته السـوق حتى تتعافى مـن أزمتها - والمستثمرون لاستعادة رءوس أموالهـم. وللترفيه فقط، إليك بعض حـالات الانهيار التي أصابت البورصة - وتذكر أن هذا النوع من الاستثمار يُجنبُك مثل هذه المخاطر:

١٩٠١ - ١٩٠٣

- انخفض مؤشر "داو" Dow بنسبة ٤٦٪.
- استعاد قيمته في يوليو ١٩٠٥
- الوقت الذي استغرقه مؤشر داو "Dow" لاستعادة قيمته: عامان

١٩٠٦- ١٩٠٧

- هبط مؤشر "داو" Dow بنسبة ٤٩٪
- استعاد قيمته في شهر سبتمبر لعام ١٩١٦
- الوقت الذي استغرقه لاستعادة قيمته: ٩ سنوات.

١٩١٦- ١٩١٧

- هبط مؤشر "داو" Dow بنسبة ٤٠٪
- استعاد قيمته في نوفمبر عام ١٩١٩
- الوقت الذي استغرقه لاستعادة قيمته: عامان.

١٩١٩-١٩٢١

- هبط مؤشر "داو"Dow بنسبة ٤٧٪.

استعاد قيمته في نوفمبر عام ١٩٢٤.

- الوقت الذي استغرقه لاستعادة قيمته: ثلاث سنوات.

١٩٢٩-١٩٣٢

- هبط مؤشر "داو" Dow بنسبة ٨٩٪.
- استعاد قيمته في نوفمبر عام ١٩٥٤.
- الوقت الذي استغرقه لاستعادة قيمته: ٢٢ عامًا.

١٩٣٩- ١٩٤٢

- هبط مؤشر "داو" Dow بنسبة ٤٠٪.
- استعاد قيمته في شهر يناير لعام ١٩٤٥.
- الوقت الذي استغرقه لاستعادة قيمته: ثلاث سنوات.

١٩٧٣ -١٩٧٤

- هبط مؤشر "داو" Dow بنسبة ٤٥٪.
- استعاد قيمته في ديسمبر عام ١٩٨٢.
- الوقت الذي استغرقه لاستعادة قيمته: ٨ سنوات.

٢٠٠٠-٢٠٠٢

- هبط مؤشر "داو" Dow بنسبة ٣٦٪.
- استعاد قيمته في سبتمبر عام ٢٠٠٦.
- الوقت الذي استغرقه لاستعادة قيمته: ٤ سنوات.

٢٠٠٨ - ٢٠٠٩

- هبط مؤشر "داو" Dow بنسبة ٥٢٪.
- استعاد قيمته في شهر إبريل لعام ٢٠١١.
- الوقت الذي استغرقه لاستعادة قيمته: عامان.

الفصل ٥-٥

أسرار الأثرياء
(والتي قد تستخدمها أنت أيضًا!)

يمكن اعتبارها سر الخبير للأثرياء: أسلوبًا قانونيًّا للاستثمار...
كل هذا بدون دفع ضريبة على الأرباح.

- جريدة نيو يورك *تايمز*، ٩ فبراير ٢٠١١

رقم قياسي عالمي جديد

فـي بداية عام ٢٠١٤، أعلنـت *موسوعة جينيس للأرقام القياسيـة* ظهور رقم قياسي جديـد في العالم. كلا، لم يكن لأطول رجـل في العالم أو لأطول أظافر في العالم، بل كان رقمًا قياسيًّا لا يخطر على البال:

"ملياردير غامض يكسر الرقـم القياسي ويشتري بوليصـة للتأمين على الحياة بمبلغ ٢٠١ مليون دولار".

لمـاذا يشتري ملياردير بوليصـة للتأمين على الحياة؟ ألن يعيش صغاره بخير إذا وافته المنية مبكرًا؟ أو هل أخطأت وسائل الإعلام الهدف؟ صدق أو لا تصدق: يشترك أثرى الأثرياء بالفعل بعدة أنظمة للتأمين على الحياة، ولكن الأفراد أصحاب المليارات ليسوا هم من يقدمون على شراء هذه الأنظمة، تعد البنوك والشركات الكبرى (مثل: شركـة **وول مـارت** وشركة **ولز فارجو** من أكبر مشتـري بوالص التأمين على الحياة، فمثـلًا: كشفت موازنة شركة ولز فارجو عـن أن ١٨,٧ مليار دولار من المستوى الأول لرأس المال مودعة نقدًا من أجل التأمين على الحياة (٢٧ مايو ٢٠١٤). وبالمناسبة، يعتبر المستوى الأول لرأس المال بمثابة المقياس الفعلي للسلطة المالية للبنك! وعلى النقيض تمامًا مما تعلنه وسائل الإعلام، لا تنتظر الشركات أو فاحشو الثراء الانتفاع

مـن وفاة أي شخص، بل كل ما يريدونه بالفعل مكان لإيداع أموالهم النقدية حتى يتسنى لهم استثمارها دون ضرائب. يبدو الأمـر رائعًا لدرجة أنه يصعب تصديقه، أليس كذلك؟ في الواقع، يشبه ذلك أسلوب تعامل حساب روث للتقاعد الفردي مع الضرائب. إنك تدفع الضرائب إذا ربحت بعض الأموال (دخل)، ولكن بمجرد إيداعك أموالك بعد خصم الضرائب بواحدة من بوالص التأمين على الحياة، فلن تكون حينئذ ملزمًا بدفع الضرائب كلما زادت أموالك وعند هيكلة هذه الأموال بصورة صحيحة، لن تضطر إلى دفع الضرائب مجددًا عند سحب المال (مزيد من التفاصيل سنسردها فيما يلي). *وبالتالي*، فقد صُمم التأمين على الحياة لمصلحتك وأنت على قيد الحياة!

إذا كان نظام التأمين على الحياة مفيدًا لذوي المليارات والشركات العالمية الكبرى، فإنه سيكون مفيدًا لنا أيضًا بكل تأكيد! والآن، دعني أوضح لك كيفية استخدام تلك الطريقة الفعالة للتخطيط الضريبي والتي ستُعجل من وصولنا لمزيد من الحرية المالية.

خطة "روث" الخاصة بالأغنياء

أطلقت جريدة *نيويورك تايمز* على الإستراتيجية التي تنطوي عليها الصفحات التالية من هذا الكتاب، والتي تُعرف *بالتأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص*، اسم "أسرار الأثرياء" - لسبب منطقي. لقد تعرفت على هذه الإستراتيجية عن طريق اثنين من أثرى الأشخاص الذين أعرفهم. لكنك لست بحاجة إلى أن تصبح ثريًا حتى تستفيد من هذا النظام. إن الكثير من ذوي الدخول العالية كالأطباء والمحامين وأصحاب المؤسسات التجارية الصغيرة سوف يجدون معلومات قيمة في الصفحات التالية من هذا الكتاب، أما عمن يدخرون بضعة آلاف من الدولارات ويرغبون في استثمارها، فسوف يتعلمون كيفية وضع إستراتيجية يمكن أن تمنحهم الفوائد نفسها. وإليك بعض الفوائد المذهلة المتاحة للجميع:

- **إيداع مبالغ غير محدودة (دون حدود للدخل)**
- **لا تُفرض ضرائب على الأرباح التي تجنيها من استثماراتك**

- **لا تفرض ضرائب عليك بمجرد دخولك هذا النظام (إذا تمت هيكلته بصورة صحيحة)، و**
- **لا تفرض ضرائب على أي أموال متروكة لورثتك.**

والآن، دعنا نتطرق لمزيد من المعلومات عن هذه الإستراتيجية المفيدة؛ فهي بالطبع تعفي جزءًا من مدخرات التقاعد الخاصة بك أومدخراتك كلها من الخضوع لنظام الضرائب! **لن تدفع أبدًا ضرائب على أرباح استثمارك أو على الأموال التي تُستثمَر داخل هذه المنظومة. ولهذا السبب تطلق وسائل الإعلام أحيانًا على هذه الإستراتيجية اسم "خطة روث الخاصة بالأغنياء".** وإليك هذا الاقتباس من جريدة *وول ستريت جورنال*:

> والمثير هنا أنه نظرًا لأن الاستثمارات تُحفظ ضمن إطار التأمين، فإن أرباحك داخل بوليصة التأمين تعفي من ضرائب الدخل. والأكثر من ذلك، أن حاملي بوليصة التأمين يمكنهم سحب أو اقتراض المال المعفِي من الضريبة في حياتهم بموجب بوليصة التأمين وذلك بناءً على البنود المنصوص عليها.... أحد الأسباب الرئيسية للأرباح: سنَّت إدارة الضرائب مؤخرًا سلسلة من القوانين واللوائح لتوضيح المسموح به وغير المسموح به في التأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص والمعاشات السنوية. وقد أزال هذا الأمر بدوره الريبة والشك بين شركات التأمين والمستثمرين.

إذا أخرجنا الضرائب من المعادلة، فإن الوقت الذي يستغرقه المرء للوصول إلى المبلغ الحرج والاستقلال المادي سوف يكون ضئيلًا. لن تشعر بالقلق بعد اليوم بشأن المبلغ الفعلي الذي سيتبقى لك ويمكنك إنفاقه بعد خصم الضريبة. في الواقع، يتمثل أحد أكبر تحديات التعرف على مقدار المال الذي ستحتاج إليه بالفعل مستقبلًا في عدم معرفة معدل الضرائب في المستقبل. وتذكر أنه يمكن رفع قيمة الضرائب بسهولة، ومن ثم تكتشف أن دخلك قد تضاءل فجأة. فمثلًا إذا كنت تخطط لضريبة بنسبة ٥٠٪، ولكنها أصبحت ٧٠٪ مستقبلًا، أو أن الضريبة الحالية نسبتها ٣٠٪ ثم ارتفعت مستقبلًا إلى ٥٠٪ على فئة الدخل الخاص بك، فإن المبلغ الذي اعتقدت أنه سيمنحك الحرية المالية لن يعد كذلك في الواقع.

والآن دعنا نضرب مثالاً عن كيفية استخدامك لهذه الإستراتيجية لتحقيق الأمن أو الاستقلال المالي في أقل من نصف المدة المحددة، وإلا فستضطر إلى مضاعفة المبلغ النقدي المتاح للإنفاق إذا ما ظللت ثابتًا على نطاق الاستثمار ذاته.

إذا كنت من ذوي مستويات الدخل المرتفعة بأن كنت تعمل طبيبًا أو طبيب أسنان أو محاميًا أو رجل أعمال مبتدئًا، فقد تكون محظوظًا بما يكفي كي تربح ٢٥٠٠٠٠ دولار سنويًّا قبل خصم الضريبة. إن كونك من ذوي الدخول العالية يعني أنه بعد خصم الضريبة (بفرض أنها بلغت ٥٠٪ وهي مجموع الرسوم الفيدرالية ورسوم الدولة)، يُصبح صافي دخلك حوالي ١٢٥٠٠٠ دولار تقريبًا. وهذا هو المبلغ الذي تحتاج إليه اليوم لدعم مستوى معيشتك الحالية. إنه إجمالي دخلك المتاح للإنفاق. **بجانب ذلك، قد يكشف لك التخطيط المالي التقليدي عن حاجتك إلى ادخار دخل يفوق دخلك الحالي ٢٠ مرة، أي ٥ ملايين دولار كمبلغ حرج، لتوفير ٢٥٠٠٠٠ دولار قبل خصم الضرائب (مع فرض أن هناك ٥٪ نسبة سحب). ولكن إذا لم تكن مطالبًا بدفع الضرائب وكان الدخل الفعلي الذي تحتاج إليه هو ١٢٥٠٠٠ دولار قبل خصم الضرائب،** فإنك بحاجة إلى جمع هذا المبلغ (١٢٥٠٠٠ دولار) عشرين مرة أو مبلغًا حرجًا يصل إلى حوالي ٢,٥ مليون دولار في هذا النطاق. **ويعني ذلك أنك تحقق هدفك بسرعة أكبر بنسبة ٥٠٪ أو أنك تحصل على ضعف دخلك المتاح للإنفاق إذا حققت هدفك الأصلي المتعلق بالمبلغ الحرج في الوقت ذاته.**

والآن، إذا كنت تدخر ٥٠٠٠٠ دولار سنويًا، فربما تكون تقول لنفسك "ماذا بعد؟ أليس هذا المبلغ مرضيًا لرجل ثري (أو امرأة ثرية)؟" ابق معي عند هذه النقطة وسوف أشرح لك كيف يعمل ذلك بالنسبة للأغنياء **وبعدها سأوضح لك كيف تجعل هذا الأمر مفيدًا بالنسبة لأي شخص يرغب في تحقيق أهدافه المالية أسرع من ذي قبل بنسبة تتراوح ما بين ٣٠٪ حتى ٥٠٪ ـ كل ذلك بجانب الدعم الإجمالي لإدارة الضرائب، بالضبط مثلما تدعم خطة التقاعد أو خطة روث.**

أليس التأمين على الحياة مكلفًا؟

عندما أخبرتني محاميتي لأول مرة عن نظام التأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص، شعرت على الفور بنفور من عبارة *"التأمين على الحياة"*؛ فقد اشتريت، كالكثيرين غيري، نظامًا باهظ الثمن للتأمين على الحياة بالتجزئة في الماضي ولم أكن على استعداد لتكرار التجربة ثانية.

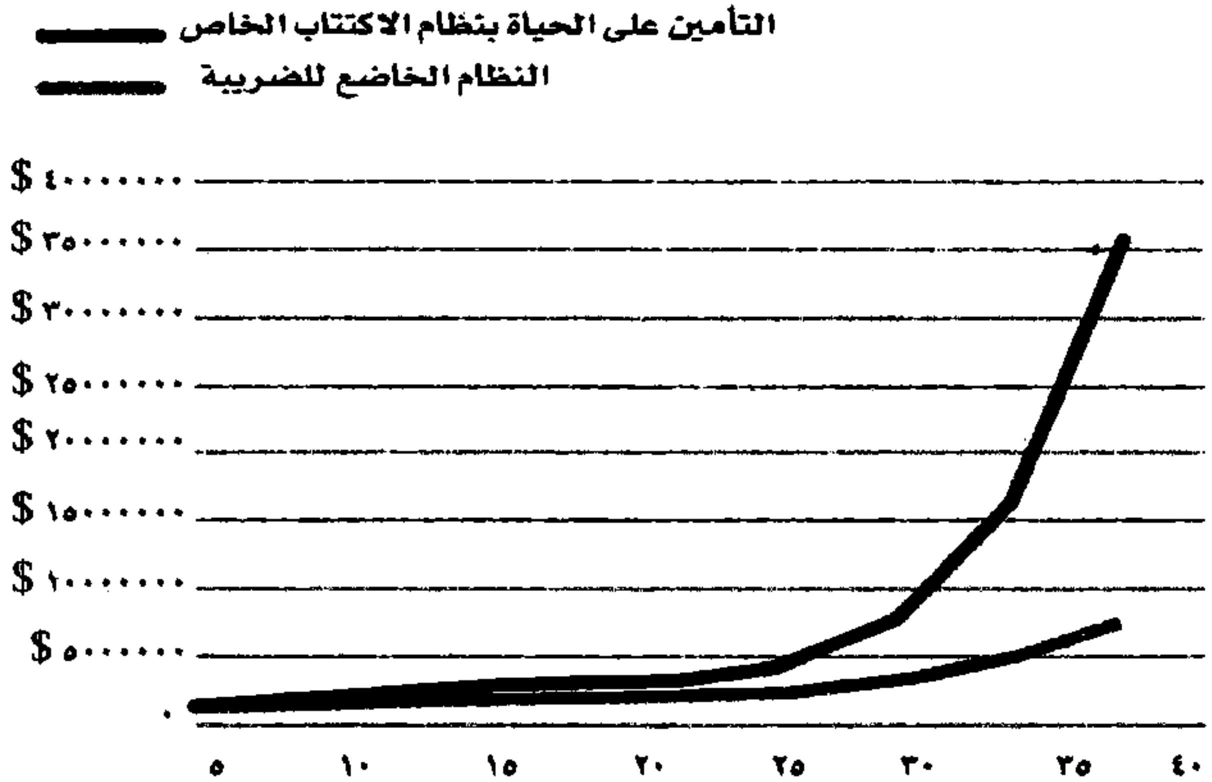
واستأنفت حديثها لتوضيح الأمور قائلةً: "توني، إنه ليس نظامًا تقليديًّا للتأمين على الحياة، فليس بإمكانك شراؤه مباشرةً من البائع. إنها بوليصة مسعرة من جانب مؤسسات التأمين دون عمولات، أو مصاريف للتنازل، أو أية مشاكل تافهة تصادفك عند التعامل مع وكلاء التجزئة. فكر في هذه البوليصة باعتبارها "غطاء تأمينيًّا" تشتريه لادخار استثماراتك. وبسبب القانون الخاص بالضرائب، الذي وُضع من عشرات السنين، فإن ودائعك بالكامل ستكون محمية قانونيًّا من الضرائب لكونها مدرجة تحت غطاء التأمين هذا. بالإضافة إلى ذلك، يمكنك استثمار هذه الأموال بمشاريع استثمارية مختلفة ولن تدفع ضرائب على الأرباح أو عند السحب من نقودك إذا تعاملت مع هذا النظام بطريقة صحيحة".

تراكم رأس المال المعفي من الضرائب

عند مراكمة أموالك على مدار الوقت، فإنك في النهاية تحصل على فائدة هائلة من وراء هذا النوع من التأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص. والآن، دعنا نتناول مثالًا عن كيفية أداء الاستثمار ذاته في ظل التأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص في مقابل النظام الذي يُلزمك بدفع الضرائب سنويًّا.

دعنا نضرب مثالًا لشخص يتمتع بصحة جيدة وهو في الخامسة والأربعين من عمره، ولنفترض أنه أودع ٢٥٠٠٠٠ دولار أربع مرات سنويًّا (وبلغ إجمالي مشاركته على مدار السنوات الأربع مليون دولار). إذا حقق الاستثمار أرباحًا بنسبة ١٠٪ وكان من المفترض أن يدفع ضرائب كل عام، فسيصبح رصيده ٧ ملايين دولار بعد ٤٠ عامًا. ليس سيئًا، أليس كذلك؟ ولكن إذا احتفظ بأمواله في ظل نظام التأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص ودفع مبلغًا صغيرًا نسبيًّا كمصاريف للتأمين، فإن إجماليَّ رصيده (نقدًا) يصبح أكثر من ٣٠ مليون دولار! **إنها إستراتيجية الاستثمار ذاتها، ولكنه حصل على أموال أكثر بمقدار ٤ مرات (أو ٤٠٠٪)، وذلك بكل بساطة عن طريق استغلال قانون الضرائب لمصلحته.** (من فضلك، لاحظ أن هناك قوانين صارمة متعلقة بإدارة الاستثمارات، ومن ثم يجب أن يتعامل معها أحد المتخصصين وليس مالك البوليصة).

وبالمناسبة، تُطبق أيضًا هذه المزايا على المبالغ الأصغر؛ حيث يتراكم رأس المال دون خصم أي ضرائب! ولكن بعد ذلك أردت أن أعرف: **"ماذا لو أردت سحب جزء من أموالي؟"**.



السحب من الرصيد

تكمن قوة التأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص في عدم قلقك بشأن النسبة الضريبية التي ستُفرَض على أموالك مستقبلًا. خلال فترة استثمارك للأموال، لن تدفع ضرائب على الأرباح مطلقًا بموجب هذه البوليصة. ولكن ماذا لو كنت بحاجة إلى مال نقدي؟ حسنًا، كأي نظام آخر تمنحك الحكومة بموجبه فائدة تأجيل الضريبة، فإنك تضطر إلى دفع الضرائب إذا سحبت أموالك. *ولكنك* لديك القدرة أيضًا على "الاقتراض" من بوليصتك، وهذه تعتبر ميزة عظيمة. وبعبارة أخرى، يمكنك محادثة شركة التأمين والسحب من أموالك، ولكن يُنظر إلى هذا الفعل من الناحية القانونية والفعلية على أنه قرض - والقروض معفاة من الضريبة. يمكنك سداد القرض مستقبلًا في وقت من اختيارك أو أنك تسمح لشركة التأمين بسداده نيابةً عنك في حالة الوفاة. إنه قرض مشروع ويجب سداده. هل هناك فائدة عظيمة أخرى لهذا النظام؟ نعم حيث تكون فوائد التأمين ضد الوفاة معفاة من الضريبة عند تسلُّم أولادك للأرباح.

هل أنت مؤهل؟

حتى يتسنى لك الاشتراك في التأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص، يجب أن تكون مستثمرًا معتمَدًا[٢١]، ويجب أن يكون إجمالي ودائعك السنوية ٢٥٠٠٠٠ دولار على الأقل لمدة لا تقل عن أربع سنوات. وبالرغم من ذلك، هناك "إصدار" جديد من التأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص متاح الآن للمستثمرين غير المعتمدين وذوي الدخول المنخفضة. والآن، سوف أتحدث إليك عن مؤسسة TIAA-CREF التي تأسست على يد الأسطوري "أندرو كارنيجي" لخدمة المعلمين، وهي شركة "لا تعمل من أجل تحقيق الربح لها أو لحاملي الأسهم". أما اليوم، فتقدم هذه الشركة خدمات مالية للعامة ولكن هيكلها الفريد الذي لا يهدف للربح يسمح لها بتقديم بوليصة للتأمين على الحياة دون مبيعات أو مصاريف على السحب. تشتمل الخيارات الأساسية للاستثمار بموجب البوليصة على صناديق الاستثمار المرتبطة بمؤشر منخفض التكلفة (مثل: دايمنشونال فاند أدفايزورز) وهو ما يتماشى مع ما تعلمناه من خبراء كثيرين في هذا الكتاب. بالإضافة إلى ذلك، فإن المزايا الضريبية لا تختلف عما عرفناه فيما يتعلق بالتأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص. تذكر، نظرا لأن المنتج بدون رسوم مبيعات أو عمولة، فلن يطرق عملاء التأمين بابك لبيع هذا المنتج، ومن ثم فإنك بحاجة إلى زيارة الموقع الإلكتروني (www.tiaa-cref.org/public) والحصول عليه بنفسك أو طلب المساعدة من المستشار الائتماني في ضبط وتشغيل البوليصة.

علاوةً، على ذلك، لا يحصل ممثلك على أية عمولات مثله مثل المستشار الائتماني. وإذا كان ممثلك يمتلك المهارة في هذا المجال ويفهم تمامًا كيفية تشغيل هذه الإستراتيجية ذات الكفاية الضريبية، فإنه بذلك سوف يقدم لك خدمة عظيمة. تساعد هذه الإستراتيجية على تحقيق أهدافك بشكل أسرع بنسبة تتراوح ما بين

٢١. إذا أردت أن تصبح مؤهلًا للاشتراك بالتأمين على الحياة بنظام الاكتتاب الخاص، يجب أن تكون مستثمرًا معتمَدًا، ويعني ذلك أن يبلغ إجمالي صافي الأصول لديك مليون دولار على الأقل (غير مشتمل على قيمة مقر سكنك الأساسي) أو أن يكون لديك دخل يصل على الأقل إلى ٢٠٠٠٠٠ سنويًا على مدار العامين السابقين (أو ٣٠٠٠٠٠ دولار بالإضافة إلى ما تمتلكه زوجتك).

٣٠٪ حتى ٥٠٪ دون التعرض لمخاطر إضافية. بالطبع، إذا كنت عميلًا لدى شركة سترونجهولد، فإن لدينا فريقًا يمكنه ترتيب جميع التفاصيل من أجلك.

قواعد اللعبة الخاصة بالمليارديرات

يا لها من رحلة تلك التي قمنا بها! لقد توغلنا في الغابة من قبل مع "راي داليو" وعرفنا أن المحفظة الاستثمارية التي صُممت لجميع المواسم قد أبلت بلاء حسنًا على مدار ٧٥ عامًا تقريبًا. بالإضافة إلى ذلك، فقد تعلمنا كيف تنشئ خطة دخل مضمون مدى الحياة مع المشاركة في الأرباح دون الخسائر بجانب التأمين على الدخل. وأخيرًا، تعرفنا على البوليصة النادرة للتأمين على الحياة التي لا تكلف صاحبها رسوم مبيعات وتمنحك كل ما تحصل عليه من حساب روث للتقاعد الفردي دون وجود حدود للدخل أو للودائع. والآن، حان الوقت لنتعلم المزيد من أكثر العقول ذكاء بعالم المال لنتعرف كيف وصلوا إلى ما هم عليه اليوم وما سيعلمونه لأولادهم عن المستثمرين الناجحين. لذلك، دعنا نقلب الصفحة ونلتقِ بهؤلاء الأساتذة.

وديعة ينتفع بها للحياة

هناك ملحوظة مهمة أخرى تساعدك على حماية أسرتك: يعمل الأثرياء جاهدين على التخطيط لحماية أسرهم. **إن أبسط ما يمكنك فعله لحماية أسرتك أن تنشئ "وديعة قابلة للإلغاء ينتفع بها طيلة حياتك.** وأهم ما يميز استخدامك لهذه الوديعة لامتلاكأصولك الأساسية (منزلك أو حسابك بالبورصة وغير ذلك) أنه بعد وفاتك، تكون هذه الأصول بمنأى عن الإجراءات القانونية الخاصة **بإثبات صحة الوصية** - وهو إجراء مكلف ويستغرق وقتًا طويلًا لحين تقرر المحكمة فرز ممتلكاتك (وتخصص لكل منها سجلًا عامًّا). **ولكن بخلاف الوصية، تساعد هذه الوديعة أيضًا في حمايتك وحماية أسرتك في أثناء حياتك،** فمثلًا: إذا مرضت أو أصبحت عاجزًا، يمكنك تضمين هذه الإعاقة، ومن ثم يتسنى لشخص آخر القيام بمهامك المالية وشئونك الأخرى. لا تصدق الخبراء الذين يقولون إن تكاليف هذه الوديعة تبلغ الآلاف من الدولارات حيث يمكنك الحصول على وثيقة مجانية عن طريق زيارتك لهذا الموقع الإلكتروني http://getyourshittogether.org . وقد

صممت "شانيل رينولدز" هذا الموقع غير الربحي بعد وفاة زوجها في حادث دراجة، ومن ثم أرادت للجميع الاستعداد قبل خوض التجربة نفسها. علاوةً على ذلك، إذا أردت فهم المزيد عن بساطة وأهمية هذه الوديعة فعليك بزيارة موقعها على شبكة الإنترنت.

أما إذا أردت الحصول على المساعدة، فقد تلجأ دائمًا إلى محام ذي تكاليف باهظة ولكن يمكنك استخدام موقع LegalZoom الذي يكلفك مبلغًا تافهًا يصل إلى ٢٥٠ دولارًا تقريبًا للاستفادة من استشارة عدد من المحامين (www.legal-zoom.com/living_trusts/living_trusts_overview.html).

لقد ذكرت هذه الملحوظة هنا لأنه حتى لو لم يُصَمَّم هذا الكتاب كأداة تخطيطية للدولة، **فهناك مسئولية مهمة تقع على عاتقك أيضًا؛ حيث يجب أن تتأكد بالفعل من انتفاع أسرتك بالثروة التي جمعتها، سواء كانت كبيرة أو صغيرة، وعدم تعرضهم لإجراءات قانونية تعوق حصولهم على هذه الثروة.** عندما تبدأ في تحقيق النجاح، عليك أن تسعى لطلب المساعدة عند التفكير في تخطيط الدولة، ولكن في الوقت ذاته، لا تنتظر تفعيل نظام الوديعة السابق ذكره؛ **فكل منَّا يحتاج إلى نظام ليضمن عيشًا آمنًا.**

الفصل ٦-٠

تعرَّف على العظماء

ليس هناك أكثر من خمسة ألوان أساسية، ورغم ذلك فإن مزج
هذه الألوان معًا يُخرج لنا تدرجات لونية كثيرة جدًّا.

ـ صن تسو، *فن الحرب*

منذ أربعة أعوام، بدأتُ رحلةً مذهلةً للعثور على طريقة يتحكم فيها المستثمرون الأفراد مثلك في أموالهم في ظل نظام يبدو كأنه مضادٌ لك. تعهدتُ أن أحصل لك على أفضل المعلومات الممكنة من أكثر الخبراء معرفةً وتأثيرًا في العالم. يا لها من رحلة! لقد حاورتُ منذ ذلك الحين **أكثر من خمسين** من المليونيرات العصاميين، والفائزين بجائزة نوبل، وعمالقة الاستثمار، ومؤلفي الكتب الأكثر مبيعًا، والأساتذة، وأساطير المال، وسألتهم الأسئلة التي كنتَ ستسألها إذا كنت معي؛ مثل:

"ما ميزتك التنافسية في الاستثمار؟ ما الذي يميزك؟ ما الرؤى التي أتاحت لك السيطرة على الأسواق عقدًا تلو آخر؟".

"هل ما زال يمكن الفوز في اللعبة؟ كيف يمكن للمستثمرين الأفراد الازدهار في ظل تقلّب الاقتصاد الحالي؟".

"ما أكبر التحديات حول العالم وما الفرص الكبرى أمام المستثمرين اليوم؟".

والسؤال الأكثر أهمية على الأرجح؛ "إذا لم تترك لأبنائك أية أموال، وإنما مجرد محفظة استثمارية أو مجموعة من المبادئ المالية التي ستنقلها لهم لتساعدهم على الازدهار، ماذا ستكون تلك المبادئ؟".

أثارتني إجاباتهم وصدمتني، وجعلتني أضحك أحيانًا، وأبكتني أحيانًا أخرى. كان الأمر أفضل من أي تعليم جامعي يمكن تخيله؛ فكان مثل الحصول على درجة الدكتوراه في الاستثمار على يد الخبراء، فكان أساتذتي يحرّكون الأسواق ويشكّلون الاقتصاد العالمي بينما يدربونني وجهًا لوجه.

كانت مهمتي أن أجمع أفضل ما شاركوني به لتكوين برنامج مالي بسيط من ٧ خطوات؛ يمكنك استخدامه بطريقةٍ عمليةٍ للانتقال من وضعك الحالي إلى ما ترغب في الوصول إليه حقًّا.

أتمنى لو كان باستطاعتي أن أعرض عليك كل كلامهم، ولكن خبراتهم كلها موجودة في تلك الصفحات؛ باقتباسات مباشرة وغير مباشرة لهم. تنوع الوقت الذي قضيته مع كل منهم بين ما يزيد على عشرين عامًا؛ مع "باول تودور جونز" عميلي وصديقي العزيز، وعشرين دقيقة؛ مع "وارن بافيت" الذي أجريت معه محادثةً قصيرةً في غرفة الانتظار خلال تصويرنا معًا سلسلة من المقاطع من أجل برنامج توداي.

كان من المقرر للحوارات أن تدوم ساعةً أو أقل ولكن معظمها استمر لثلاث أو أربع ساعات. لِمَ؟ لأن عمالقة المال اهتموا بالتعمق في التفاصيل عندما أدركوا أنني لم أذهب فقط لأطرح بعض الأسئلة السطحية. وقد أثّرت فيهم مهمتي؛ وهي خدمة المستثمرين الأفراد، فكانوا كرماء للغاية بوقتهم الثمين.

كان تنوع المحادثات استثنائيًّا. لقد حظيتُ بفرصة جَمع بعض من ألمع العقول المالية في العالم معًا. لقد وقع أحد أكثر اللقاءات إثارةً للاهتمام في مؤتمري المالي في صن فالي بولاية أيداهو؛ إذ كنت أحاور "لاري سامرز"، وزير الخزانة الأمريكية السابق ومدير المجلس الاقتصادي الوطني، ومستشار الرئيس أوباما في منتصف الأزمة الاقتصادية العالمية. تحدثنا حول ما حدث وما يجب فعله لتحويل الاقتصاد الأمريكي. كان "ستيف فوربس" الناشر والمرشح الرئاسي الجمهوري السابق يستمع إلى "سامرز" ورفع يده للسؤال، يمكنك تخيل الشرر الذي تطاير حينها.

وكانت هناك لحظة أخرى؛ حينما علمت أن "كارل إيكان" كان معجبًا "بجاك بوجل" لسنواتٍ إلا أنهما لم يلتقيا قط، فحظيت بفرصة تعريف هذين العملاقين ببعضهما البعض. إنهما يتشاركان في خبرة أكثر من قرنٍ من الاستثمار، دعاني "جاك" للانضمام إليهم في الاجتماع، ولكنني كنت خارج البلاد. يا لها من فرصة رائعة كنت سأحظى بها لو استطعت أن أشاركهم لقاءهم أخيرًا، أليس كذلك؟

الأمر الغريب أنه بعد كل ذلك الوقت الذي أمضيته مع كل واحد من هؤلاء الخبراء، لن تجد إلا من خمس إلى عشر صفحات مخصصة لكل لقاء مقارنة بالنص ذي الصفحات الخمس والسبعين؛ فقد أدرجت النقاط البارزة من ١١ لقاء فقط لكي

لا يصل حجم هذا الجزء إلى تسعة آلاف صفحة. ١١ لقاء بالإضافة إلى لقاءٍ إضافي، فبرغم وفاة السيد "جون تمبلتون"، لم أستطِع استبعاد اللقاء الذي أجريته معه؛ فهو أحد أعظم المستثمرين على الإطلاق وهو شخصٌ استثنائي.

يتحلى عظماء المال الذين ستقرأ كلماتهم في تلك الصفحات -مثل كل الخبراء- بوجهات نظر مختلفة حول ما قد يأتي به المستقبل قريب المدى، وبآراء مختلفة حول وسائل الاستثمار التي يفضلونها أكثر من غيرها؛ بعضهم يفضل التداول قصير الأجل، وبعضهم يفضل الانتظار لأجل طويل، يعتقد البعض أن المؤشرات هي الطريقة المُثلَى، بينما يقسم آخرون بإمكانية كسب المزيد من المال من خلال المضاربة. وهكذا فبالرغم من اختلاف عظماء المال هؤلاء أحيانًا في التكتيكات، فإننا نُعجَب باتباعهم طرُقًا مختلفة للوصول إلى الأهداف ذاتها.

ومن الأكيد أن جميعهم قادة عظماء. فمثلًا "ماري كالاهان إردوز" التي تقود ٢٢ ألفًا من الموظفين الماليين، بمن في ذلك بعض أفضل مديري الاستثمار في العالم، وتشرف على ما قيمته ٢,٥ تريليون دولار من الأصول لصالح شركة جي.بي. مورجان لإدارة الأصول. أو "تشاك شواب" الذي غير مجالًا بأكمله باهتمامه بخدمة المستثمر الفرد وحمايته؛ فبنى شركةً بها ٨,٢ مليون حساب وساطة وأصول بقيمة ٣٨,٢ تريليون دولارًا يقوم على خدمتها ٣٠٠ مكتب حول العالم.

ستريك الصفحات التالية أن هناك العديد من الطرق للفوز؛ العديد من الطرق للنجاح ماليًّا وتحقيق الثراء في العالم الذي نحيا فيه اليوم. برغم اختلاف مناهج كلٍ من هؤلاء الأساطير المالية، فإنني وجدتُ أنهم يتشاركون في أربعة اهتمامات رئيسية على الأقل، وهي:

١. **لا تخسر**: بينما يندفع كل هؤلاء العظماء لتحقيق عوائد استثنائية، *إلا أنهم أكثر* اهتمامًا بعدم خسارتهم للمال. فحتى مديرو أكبر الشركات الاستثمارية في العالم الذين تعتقد أنهم قد يرتاحون للمخاطرة، يركزون في الحقيقة بشدة على حماية أسعار أسهمهم من الهبوط، بدءًا من "راي داليو" مرورًا بـ"كايل باس" وحتى "باول تودور جونز". إذا لم تخسر، فستعيش لتقاتل يومًا آخر. وكما قال "باول": "إنني أهتم كثيرًا بجني المال، وأريد أن أتأكد أنني لن *أخسره*.... الأمر الأهم في نظري هو أن الدفاع أهم من الهجوم بعشرة أضعاف....عليك أن تركز كثيرًا على هبوط الأسعار في كل الأوقات". جاءت هذه المقولة من شخصٍ

نجح في جني المال لعملائه على مدار ٢٨ عامًا متتالية. الأمر بسيط للغاية، ولكن لا يمكن التأكيد عليه بالقدر الكافي، لماذا؟ لأنك إذا خسرت ٥٠٪، عليك جني ١٠٠٪ لتعود لنقطة البداية، ويستغرق ذلك شيئًا لا يمكنك استرجاعه؛ وهو الوقت.

٢. خاطر بالقليل لتجني الكثير: بينما يحاول معظم المستثمرين العثور على طريقة لتحقيق عوائد "جيدة"؛ فإن كل هؤلاء المشاهير بلا استثناء يبحثون عن أمرٍ مختلف تمامًا؛ وهو إصابة الهدف، فهُم يعيشون للكشف عن الاستثمارات التي يمكنهم فيها المخاطرة بالقليل وجني الكثير، ويطلقون على ذلك مفهوم التباين بين المخاطرة والعوائد.

ستلاحظ كيف أن طريق السيد "جون تمبلتون" نحو المكاسب الكبيرة بأقل المخاطر لم يبدأ بشراء السوق بل بالانتظار حتى - كما قال النبيل الإنجليزي البارون "روتشيلد" في القرن الثامن عشر - سالت الدماء في الشوارع وكان الجميع يرغب بشدة في البيع، فهذا هو الوقت الذي يجد فيه المرء أفضل الصفقات. أما "بول تودور جونز" على الجانب الآخر فيتبع المسارات الرائجة في السوق، ولكنه - كما قال في حواره - لا يستثمر إلا إذا كانت هناك احتمالية لحصوله على عائد ٥ دولارات على الأقل لكل دولار يخاطر به. ويقول إن هذا باختصار هو ما يعادل ماجستير إدارة الأعمال الذي يكلف ١٠٠ ألف دولار. في حوار "كايل باس"، ستعرف كيف توصل إلى كيفية المخاطرة بنسبة ٣٪ فقط ليجني عوائد بنسبة ١٠٠٪، وكيف استثمر هذا الانتصار ليحصل على عوائد تزيد على ٦٠٠٪!

٣. ترقّب ونوّع الاستثمارات: إن أفضل المستثمرين يترقّبون؛ حتى يجدوا فرصة التباين بين المخاطرة والعوائد، يقومون بالأبحاث اللازمة حتى يتأكد حدسهم أنهم على حق - إلا إذا كانوا مخطئين بالطبع - ويتوقعون الفشل فينوّعون استثماراتهم؛ لأن كل المستثمرين العظماء في نهاية الأمر يضطرون إلى اتخاذ قرارات بمعلومات محدودة. عندما حاورت "مارك هارت" شريك "كايل باس" السابق، قال لي: "إن العديد من الأشخاص اللامعين مستثمرون سيئون، والسبب أنهم لا يمتلكون القدرة على اتخاذ قرارات بمعلوماتٍ محدودة. فعندما تحصل على كل المعلومات، يكون الجميع قد عرفها كذلك، ولن تكون

لك الأسبقية". يعبّر "تي. بون بيكنز" عن الأمر بتلك الطريقة: "معظم الناس يقولون مستعد؟ صوّب! صوّب!...ولا يطلقون النار أبدًا".

٤. لن تكتفي أبدًا: على عكس ما قد يتوقع الناس، لا يكتفي هؤلاء الذين يحققون الإنجازات أبدًا؛ لا يكتفون من التعلم، ولا يكتفون من الكسب، ولا يكتفون من النمو، ولا يكتفون من العطاء! فمهما أبلوا بلاء حسنًا ومهما استمروا في ذلك لا يفقدون أبدًا نهمهم؛ القوة التي تحرّر العبقرية الإنسانية. قد يقول معظم الناس: "إذا كان لديَّ هذا القدر من المال فسأتوقف، لماذا سأستمر في العمل؟"؛ لأن كُلًّا منهم يعتقد بداخله أن "من يُمنح الكثير يتوقع منه الكثير"؛ فهم يحبون عملهم.

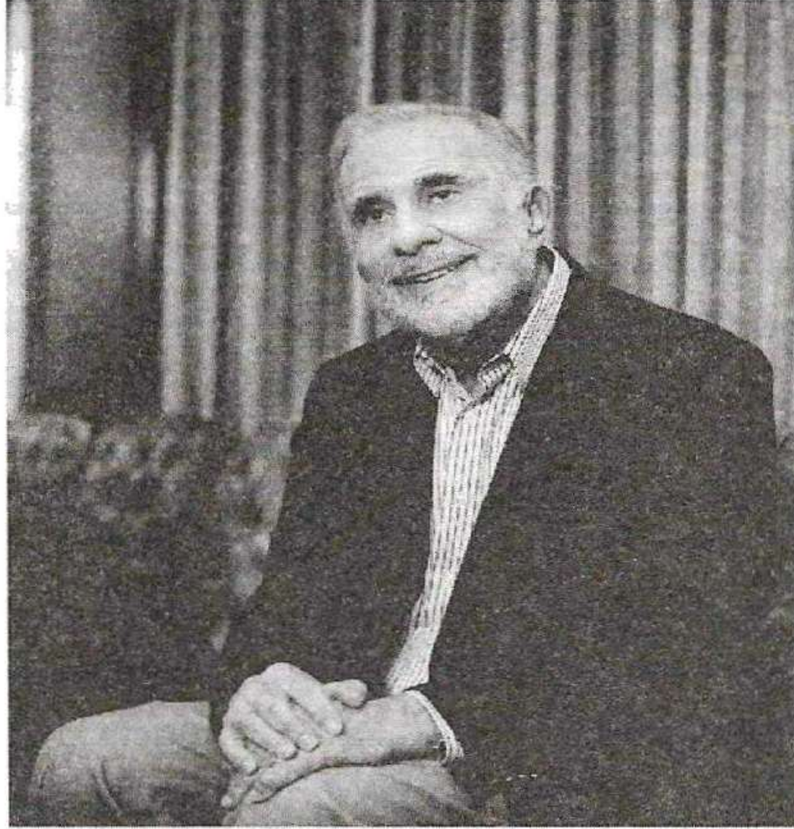
كما يستثمر عظماء المال هؤلاء بطرق مختلفة؛ فهم يردّون مقابل ما يحصلون عليه بطرقٍ مختلفة كذلك؛ فهم يشاركون بوقتهم وأموالهم، ويقيمون المؤسسات، ويستثمرون في الآخرين. لقد أدرك كل منهم أن المعنى الحقيقي للحياة ينبع من العطاء، وهم يشعرون بمسئولية استخدام مواهبهم في خدمة الآخرين. كما قال "وينستون تشرشل": "نحن نكسب قُوتنا بما نحصل عليه، ولكننا نصنع حياةً بما نمنحه". ما يجمع بينهم هو الحقيقة المطلقة التي تقول إن الحياة تكمُن في *أكثر* مما تملك؛ فهي تكمُن في ما تمنح.

كيف سيساعدك كتاب قواعد المليارديرات كمستثمر؟ ستجلس بجانبي بينما أسأل ١٢ من أعظم العقول في المجال المالي عن كيفية استكشاف طريقك الخاص نحو الحرية المالية. ستعرف كيف أصبحوا من حاملي الألقاب في المجال المالي، وكيف عليك أيضًا أن تنتبه وتكون مستعدًّا لأي شيء قد يحدث. **ستتعلم إستراتيجيات الاستثمار التي ستهيئك لكل المواسم، ولأوقات التضخم والركود، وأوقات الحرب والسلم، وكما يقول "جاك بوجل": "أوقات السراء والضراء".**

الفصل ٦-١

كارل إيكان:
رجل الأعمال الفذ

الرجل الذي يخشاه الجميع في وول ستريت



س: متى تساوي تغريدة واحدة ١٧ مليار دولار؟

ج: عندمـا يقـول "كارل إيـكان" إن قيمة "آبـل" منخفضة، ويعلن أنـه سيشتري الأسهم.

خـلال ساعـة من تغريدة "إيكان" فـي صيف ٢٠١٣، قفز سهـم "آبل" ١٩ نقطة. هكـذا فهم السـوقُ الرسالةَ؛ حينمـا يُظهر رجل الأعمـال البليونيـر اهتمامه بإحدى

الشـركات؛ فهذا يعني أنه قد حان الوقت للشراء. بعد أربعة أشهر، وضعت مجلة تايم صورتـه على الغلاف مع عنوان "رجل الأعمال الفذ"، وقالت إنه "المستثمر الأهم في أمريـكا". وهذا صحيح؛ فعلى مدار العقود الأربعـة الماضية حققت مشاريع "إيكان" الاستثماريـة أرباحًا أكثر من أرباح رمز الاستثمـار الآخر "وارن بافيت" بنسبة ٥٠٪. يظهـر تحليل حديث أجرته مجلـة كيبلينجرز برسونال فينانس أنه بينما يعتقد معظم النـاس أن "بافيـت" يقدم أكبر عوائد مـع الوقت، إلا أنك إذا كنـت قد استثمرت مع "إيـكان" في عام ١٩٦٨ كنت ستحصل في عام ٢٠١٣ على عائد مركب قدره ٣١٪ في مقابل ٢٠٪ فقط مع شركة بيركشاير هاثاواي -شركة "بافت"..

إن مهـارات "إيكان" في مجـال المال والأعمال قد جعلته أحـد أغنى الرجال في العالـم - انظر إلـى قائمة فوربس التي حصل فيها على المرتبـة السابعة والعشرين، بإجمالـي قيمـة أصول يزيد علـى ٢٣ مليار دولار- وقـد حقق المزيد مـن المليارات للمساهمين العاديين الذين يستثمرون في شركته إيكان إنتربرايزز إل بي، أو يمتلكون أسهمًـا في الشـركات التي يستهدفها. ما سـر نجاحه؟ سيخبرك حتـى منتقدوه بأن "كارل إيكان" لا يبحث فقط عن الفرص في مجال الأعمال ؛ بل يصنعها.

ولكـن لا يـزال الكثيرون من غير المتخصصين يظنون أنـه رجل هزلي من رجال وول ستريـت؛ رأسمالي انتهازي قاسٍ ينهب الشـركات لتحقيق مكاسب شخصية. إذا بحثت في محـرك جوجل عن مصطلح *المغير على الشـركات* (corporate raider) سيظهر لك اسم "إيكان" في مربع البحث تلقائيًا.

ولكـن "كارل إيـكان" يتحـدى هذه الصـورة النمطيـة القديمة المزعجـة، يفكر "إيكان" في نفسه باعتباره "ناشطًا مساهمًا". ماذا يعني ذلك؟ قال لي: "نحن نتدخل ونلقي الضوء على الشركات العامة التي لا تمنح المساهمين القيمة التي يستحقونها". ويقـول إنه يحلم بوقف عمليـات استغلال المساهمين وذلك عـن طريق تطوير إدارة الشـركات ونظام محاسبتهـا؛ ما سيجعل الشركات الأمريكيـة أقوى وبالتالي سيجعل الاقتصاد الأمريكي أقوى.

وصفته صحيفة *نيويورك تايمـز* كالتالي: "لقد جمع ثروةً من مليارات الدولارات، وأصـاب المسئوليـن التنفيذييـن بالخوف، وحـاز إعجاب زملائه مـن المستثمرين، وذلـك عن طريـق إزعاجه مجالس إدارات الشركات وزيـادة جهوده للاستيلاء عليها ومسارعته إلى إحداث التغيير بالشركات".

يشتري "إيكان" أسهمًا في الشركات ذات الأداء السيئ أو التي أخذت أسعارها في الهبوط، ثم ينذرهم بأنه قد حان الوقت لتحسين أدائهم؛ وإلا فسيواجهون معركة حول توكيل شخص للتحكم في مجلس الإدارة.

يرى "إيكان" نفسه في معركة مع هؤلاء الذين يستخدمون صناديق الشركات العامة لإثراء أنفسهم على حساب المساهمين؛ حيث قال: "الناس لا يعلمون كم يُخدَعون يا توني"، مُضيفًا أن المستثمر العادي لا يعرف شيئًا عن الانتهاكات التي تحدث وراء أبواب غرف مجالس الإدارة المغلقة. ولكن يكمن جزءٌ من المشكلة في أن المساهمين لا يصدقون أن لديهم القدرة على تغيير الأمور لأنهم لا يفكرون مثل المُلّاك. ولكن "إيكان" يدرك قوة عامل الرفع، ولا يخشى استغلالها.

٢٤ مليار دولار مقابل الحوافز الإدارية لكوكاكولا؟

نجد مثالًا للإجراءات التي تتخذها مجالس إدارات الشركات العامة والتي تُغضِب "إيكان" في انتقاده الأخير لشركة كوكاكولا؛ كانت الشركة تخطط لخفض قيمة أسهمها بطرح حصص جديدة مخفضة بقيمة ٢٤ مليار دولار. لماذا؟ لتمويل صناديق المكافآت الضخمة للإدارة العليا. سيتسبب ذلك في إضعاف استثمارات التقاعد الخاصة بالمستثمرين العاديين؛ الذين يشملون المعلمين ورجال الإطفاء؛ لأن العديد من الناس يمتلكون أسهم كوكاكولا ضمن محافظ تقاعدهم الاستثمارية.

كتب "إيكان" مقالًا في صحيفة *بارون* صبَّ فيه جام غضبه على الشركة بسبب هذا المخطط، وانتقد "وارن بافيت" -أكبر المساهمين في كوكاكولا وعضو مجلس إدارتها- لعدم تصويته ضد هذا الإجراء؛ فكتب: "يعتقد العديد من أعضاء مجلس الإدارة أن المجلس أشبه بعلاقة أخوية أو ناد حيث عليهم ألّا يسببوا إزعاجًا. وهذا الأسلوب يساعد على ترسيخ الإدارة متوسطة الأداء".

أجاب "بافيت" بأنه قد امتنع عن التصويت لكنه كان معارضًا للخطة، وأنه كان يتحدث مع الإدارة سرًّا بشأن تخفيض اقتراحها هذا، ولكنه لم يرغب في الدخول في حرب مع كوكاكولا بسبب هذا الأمر.

أما "إيكان" فهو، على العكس، دائمًا مستعد للحرب؛ فقد دخل في حروب عدة مرات من قبل، وخاض جولاتٍ مع شركاتٍ متنوعة مثل يو.إس.ستيل وكلوروكس وإيباي

وديل وياهو. ولكن كانت هذه المرة مختلفة، فكان هناك مدير تمويل شاب يدعى "ديفيد وينترز" يشتري أسهمًا ويقود الحملة ضد كوكاكولا بدلًا من "إيكان". وما يثير رعب الرؤساء التنفيذيين الذين يتلقون أجورًا باهظة في كل مكان، أن هناك جيلًا جديدًا من "النشطاء المساهمين" يحملون راية النضال الذي بدأه "إيكان" منذ عقود.

لقد أزعج "إيكان" بطبيعة الأمر الكثير من قادة الشركات؛ ومنهم أعداء لديهم نفوذ كبير في الإعلام؛ لذا ستجد منتقديه يقولون كثيرًا إنه مهتم بالأمر من أجل المال فقط، أو إنه يشتري الأسهم ثم يتركها مُضَحِّيًا بأهداف الشركة طويلة المدى لصالح الأرباح قصيرة المدى. ولكن "إيكان" يشير إلى أن هذه أقوال سخيفة؛ فهو غالبًا ما يحتفظ بمناصبه لفترات أطول كثيرًا مما يعتقد الناس؛ تصل أحيانًا إلى عشر سنوات أو خمس عشرة أو حتى ثلاثين سنة. وعندما يحكم سيطرته بالفعل على إحدى الشركات تستمر قيمتها في الارتفاع لسنوات حتى بعد أن يتركها. لقد دعمت هذه الحقيقةَ دراسةٌ حديثةٌ أجراها "لوسيان بيبشاك" الأستاذ بكلية الحقوق بجامعة هارفارد؛ الذي حلل ألفين من حملات النشطاء من عام ١٩٩٤ إلى ٢٠٠٧. وخلصت الدراسة إلى أن "أداء التشغيل يتحسن بعد تدخل النشطاء". كما اكتشفت الدراسة أنه لم تكن هناك آثار سيئة طويلة المدى فقط، وإنما استمرت هذه الشركات في التفوق في الأداء بعد مرور خمس سنوات أيضًا.

لا يطارد "كارل إيكان" كل المديرين التنفيذيين في أمريكا، حتى أنه يعترف كثيرًا بأن هناك بعض فرق الإدارة الاستثنائيين، وهناك مسئولون تنفيذيون يضاعفون موارد الشركات ويجعلون الاقتصاد أكثر استجابةً للمتغيرات. ولكنه يبحث دائمًا عن وسائل لجعل الإدارة - حتى إدارة أشهر الشركات وأفضلها - أكثر استجابةً للمساهمين.

فلنأخذ تغريدته عن شركة آبل مثالًا، لقد أخبرني بأنه لم يكُن يحاول رفع السعر وبيع أسهمه، (فقد اشترى في حقيقة الأمر كميةً كبيرةً من أسهم آبل في اليوم الذي أجري فيه حوارنا)، ولم يكُن يحاول التدخل في إدارة الشركة -التي يظن أنها قوية. كانت التغريدة مجرد جزء من حملة للضغط على آبل لإعادة ١٥٠ مليار دولار من الاحتياطي النقدي الخاص بها لحملة أسهمها كأرباح. وسعت الشركة في النهاية إلى برنامج عوائد رأس المال الخاص بها لأكثر من ١٣٠ مليار دولار في إبريل ٢٠١٤، بما شمل زيادة تفويض إعادة شراء أسهمها من ٦٠ مليار دولار المُعلن عنها سابقًا إلى ٩٠ مليار دولار. أعلنت آبل في الوقت نفسه عن زيادةٍ في أرباحها ربع السنوية وتجزئة

الأسهم (السهم إلى سبعة أسهم)، وارتفع سعر السهم اليوم بنسبة ٥٠٪ مقارنةً بيوم نشر التغريدة.

إن "إيكان" نفسه مدير تنفيذي؛ إذ يمتلك ٨٨٪ من شركة إيكان إنتربريزز. ولقد كانت أسهم الشركة جيدة على نحو مذهل، حتى خلال العقد المفقود المزعوم. إذا كنت قد استثمرت في شركة إيكان منذ ١ يناير ٢٠٠٠ وحتى ٣١ يوليو ٢٠١٤، كنت ستكون قد حققت الآن عائدًا إجماليًا ١,٦٢٢٪ مقارنةً بـ ٧٣٪ في مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠!

لم يولَد "كارل إيكان" كما هو اليوم، يقول إنه نشأ "في شوارع" حي فار روكاواي بنيويورك. كانت والدته معلمة ووالده طالب حقوق سابقًا ومطرب أوبرا محبَطًا. كان "كارل" يعاني كثيرًا ليدفع تكاليف دراسته بجامعة برينستون حيث تخصص في الفلسفة. وبعد محاولة للدراسة لفترة قصيرة بكلية الطب، ومهمة بالجيش، أدرك أن موهبته الكبرى تكمن في جني المال. ومنذ ذلك الحين تغيّر قطاع الشركات في أمريكا تمامًا.

يبلُغ "إيكان" من العمر الآن ٧٨ سنةً ويفكر في إرثه. لقد كان مشغولًا بكتابة مقالات تعبر عن رأيه وإجراء حوارات حول حقوق المستثمرين والمساهمين، ولكنه قد سئم من إساءة فهمه واقتطاع أقواله من سياقها؛ ولذا طلب مني ألّا يسجل فريق التصوير الحوار وقال: "سأمنحك خمس دقائق"؛ إذ إنه لم يكن يعرفني ولا يعرف نياتي الحقيقية.

لحسن الحظ، اندمج "إيكان" في الحوار بعد تلك اللحظات الغريبة الأولى، وبعد ساعتين ونصف كنت أجلس معه في الرواق وأتعرّف بـ"جيل"؛ زوجته منذ خمسة عشر عامًا. إن "كارل إيكان" مختلفٌ تمامًا عمّا تبدو عليه شخصيته العامة؛ فهو مرح ومحب للاستطلاع ويبدو ودودًا كالأجداد. يقول أصدقاؤه إنه رقيقٌ قليلًا، ولكنه لا يزال يتحدث بلهجة حي "كوينز" ولا يزال يتمتع بروح مشاكس الشوارع المنتمي لنيويورك. يقول "إيكان" إنه ليس من النوع الذي يستسلم، وخاصةً عندما يجد شيئًا يستحق المحاربة من أجله.

توني: لقد نشأتَ في أسرةٍ متواضعة الحال، وتعلمت في مدارس عامة في جزءٍ قاسٍ من حي كوينز. هل كنت تهدف في بداية حياتك إلى أن تصبح أحدَ أفضل المستثمرين على الإطلاق؟

كارل: إننــي شخصٌ تنافســي للغاية؛ وشغـوف أو مهووســ إذا أردت أن تطلق علـيَّ ذلك. مـن طبيعتي محاولة أن أكـون الأفضل فـي أي شيء أفعله. عندما كنت أتقدم بطلبـات الالتحاق للكليات، قال لي معلِّمي: "لا تتعب نفسـك بالتقديم للجامعات الثماني الأفضـل لأنهم لا يقبلون طلابًا من هذه المنطقة". ولكنني تقدمت إليهم على أية حال وقُبِلت فيهم جميعًا، واختــرت جامعة برينستــون. كان والدي قد عرض علـيَّ التكفل بجميع المصاريـف، ثـم تراجع وقال إنــه سيدفع رسوم الدراســة فقط؛ والتي كانــت آنذاك – صــدق أو لا تصدق – ٧٥٠ دولارًا فقـط للسنة. وعندما قلت: "إذن أين سأنام؟ وكيف سآكل؟". قال والداي: "أنت ذكي للغاية، ستجد حلا".

توني: ماذا فعلت إذن؟

كارل: حصلت على وظيفة كعامل بشاطئ أحد النوادي بمنطقة روكاواي. كنتُ عامــلًا جيدًا! كان أصحابُ أكواخ الشاطئ يقولـون: "إذا تنافست معنا فستخسر كل البقشيش الذي حصلت عليه في الأسبوع". في البداية لم أكـن أعرف كيف أنافسهـم وكانوا يتفوقون عليَّ؛ لذا قـرأت ثلاثة كتب عـن هذه اللعبة خــلال أسبوعين، وبعد ذلك كنت أفضــل منهم بعشرة أضعاف. كانت كل لعبة كبيرة تُمثِّل لي أموالًا كثيرة. كنت أربح كل صيف حوالــي ٢٠٠٠ دولار أي ما يساوي ٥٠ ألف دولار تقريبًا في الخمسينياتَ من القرن العشرين.

توني: كيف بدأت العمل بمجال الأعمال التجارية؟

كارل: بعـد الانتهاء من الجامعــة انضممتُ للجيش، وواصلـت عملي الدءوب. وخرجـت منه وقـد ادخرت ٢٠ ألـف دولار وبـدأت فـي استثمارها في وول ستريـت عـام ١٩٦١. كنــت أحيا حيــاةً جيدة، وكان لــدي صديقة واشتريت سيارة مكشوفة بيضاء من نوع "جالاكسي". ثم انهارت السوق عام ١٩٦٢ وخسرت كل شيء.

توني: قــرأتُ أنك قد عُــدت للسوق مرة ثانية وبعت ما أمكنــك بيعه، ثم بدأت في المضاربة.

كارل: لقد اقترضتُ مالًا لشراء مكانٍ في بورصة نيويورك، وكنت ماهرًا. علّمتني خبرتي أن التداول في السوق خطرٌ، وأنه من الأفضل كثيرًا أن أستخدم قدراتي الحسابية في أن أصبح خبيرًا في مجالاتٍ معينة. كانت البنوك آنذاك تقرضني ٩٠٪ من الأموال التي أحتاج إليها للمضاربة؛ لأنك إذا كنت جيدًا في المضاربة الخالية من المخاطر لم يكن من الممكن أن تخسر. وكنت بدأت أجني الكثير من المال، ما يتراوح بين ١,٥ و ٢ مليون دولار سنويًا.

توني: أحب أن أتحدث معك عن العوائد غير المتماثلة هل كنت تبحث عنها أيضًا عندما بدأت في السيطرة على الشركات منخفضة القيمة؟

كارل: بدأتُ أنظر إلى تلك الشركات وأحللها حقًا. سأخبرك بشيء: الأمر يشبه المضاربةَ ولكن لا أحد يُقدّر ذلك. عندما تشتري شركةً، فإن ما تشتريه حقًا هو أصولها؛ لذا عليك النظر إلى تلك الأصول وسؤال نفسك: "لماذا لا تحقق ما ينبغي عليها تحقيقه؟" يكون السبب في ٩٠٪ من الحالات هو الإدارة. فعندما كنا نجد شركات لا تُدار جيدًا ويكون لديَّ ما يكفي من المال، كنت أتدخّل وأقول: "سأستولي على شركتكم إذا لم تغيروا من أنفسكم أو يفعل مجلس الإدارة كذا وكذا وكذا". كانت مجالس الإدارة كثيرًا ما تقول "حسنًا"، ولكن أحيانًا كانت الإدارة تحاربنا وتلجأ للقضاء. لم يتمتع الكثير من الناس بالإصرار الذي تمتعتُ به، ولم يكونوا راغبين في المخاطرة بالمال. إذا نظرت إلى الأمر فسيبدو لك كأننا كنا نخاطر بالكثير من المال، ولكننا لم نكن نفعل ذلك.

توني: ولكنك لم ترَ الأمر مخاطرةً لأنك كنت تعرف القيمة الحقيقية للأصول؟

كارل: أنت دائمًا ما تبحث عن معادلة المخاطرة وعوائدها في هذا العالم، أليس كذلك؟ يتعلق كل شيء بالمخاطرة والعوائد. ولكن عليك أن تفهم ماهية المخاطرة وأن تفهم كذلك ماهية العوائد. رأى الناس قدرًا من المخاطرة أكبر مما رأيته، ولكن الحساب لا يكذب، وهم ببساطة لم يفهموه.

توني: لماذا لم يفهموه؟

كارل: لأنــه كانت هناك الكثير من المتغيــرات والكثير من المحللين الذين قد يغيرون رأيك.

توني: إنهم يصعّبون عليك هزيمتهم هذه الأيام.

كارل: كلا؛ فالنظــام معيــب لدرجة أنك لا تستطيع إبعــاد المديرين متوسطي المستــوى. إليــك مثــالًا: لنفترضــ أنني ورثــت مزرعة عنب فــي أرضٍ جميلــة، وبعد ستة أشهــر أردتُ بيعها لأنها لا تحقــق أرباحًا. ولكن لديّ مشكلــة؛ فالرجل الــذي يدير المزرعة غيــر متواجد نهائيًّــا؛ فهو يلعب الجولــف طوال اليوم، ولكنه يرفض التخلــي عن وظيفة إدارة المزرعة، ويرفض السمــاح لأي شخص بإلقاء نظرة علــى المزرعة لأنه لا يرغب أن تُبــاع. ربما تقول: "هل أنت مجنون؟ استعن بالشرطة لطرده!" ولكن هــذه هي مشكلــة الشركات العامــة؛ فلن يمكنك فعل ذلــك دون معركةٍ صعبةٍ للغاية.

توني: فالقواعدُ تجعل من الصعب طرد المدير التنفيذي من ملكيتك.

كارل: هذه هي المشكلة: لا أحد يستمع إلى المساهمين في الشركات بسهولة، ولكننــا في شركة إيكان انتربريزز نحــارب ونفوز غالبًا، وأحيانًا عندما نسيطــر على الشركة نجد أن المدير التنفيــذي ليس سيئًا للغاية. ولكن خلاصــة القول أن الطريقة التي تُدار بها الشــركات العامة مضرة حقًّا لهــذا البلد. هنــاك العديد من القواعد التي تمنع المــرء من أن يصبح ناشطًا، وهناك العديد مــن الحواجز التي تعوق الوصول للسلطة، ولكن عندما نصل، يُبلي جميع المساهمين بلاء حسنًا كما توضح السجلّات. كمــا أن ما نفعلــه مفيد جدًّا للاقتصاد؛ لأنه يجعل هــذه الشركات أكثر إنتاجيةً، وليس فقط على المدى القصير. أحيانًا لا نبيع الأسهم قبل ما يتراوح بين ١٥ و ٢٠ عامًا!

توني: ما الحل؟

كارل: التخلص من حبة السم [أي طرح المزيد من الأسهم بسعر منخفض فيشتري مساهم واحد الكثير منها] والتخلص من انتخابات مجلس الإدارة المقسمة على مراحل لكي يستطيع المساهمون تحديد كيف يرغبون أن تُدار الشركة. علينا جعل هذه الشركات خاضعة للمحاسبة وجعلها تُجري انتخابات حقيقية. حتى في السياسة رغم كل مساوئها، يمكنك التخلص من الرئيس إذا أردت ذلك؛ فهو يستمر في منصبه لأربع سنوات في كل فترة، ولكن في شركاتنا من الصعب جدًّا التخلص من مدير تنفيذي حتى إذا كان/كانت سيئًا للغاية. غالبًا ما يحصل المدير التنفيذي على هذه الوظيفة لأنه يشبه الشاب الذي يرأس الأخوية -الأسرة- في الجامعة؛ فهو ليس أذكى الشباب وإنما أكثرهم اجتماعيةً وشعبيةً، فيصعد في المراتب حتى يصل إلى أعلاها.

توني: أحيانًا لا تحتاج إلى معركة على الإدارة لتغيير توجه الشركة. لقد اشتريتَ مؤخرًا الكثير من الأسهم في شركة نتفليكس، ١٠٪ تقريبًا، وجنيت ملياري دولار في عامين.

كارل: كان ابني "بريت" وشريكه من فعلا ذلك. أنا لا أعرف الكثير عن التكنولوجيا ولكنه أوضح لي في ٢٠ دقيقة كيف أنها صفقة رائعة، وقلت له "اشترِ كل ما يمكنك شراؤه!". لم يكن الموضوع متعلقًا باستثمار النشطاء.

توني: ماذا رأيت؟ ماذا أراك في تلك الدقائق العشرين ليجعلك تدرك أن قيمة الأسهم منخفضة؟

كارل: الأمر بسيط؛ كان كل الخبراء العظماء قلقين مما لا يدعو للقلق. كانت نتفليكس في ذلك الوقت تجني ملياري دولار من الرسوم سنويًا. ولكن لم تكن كل هذه الرسوم في ميزانيتهم، ولذا كان كل الخبراء يقولون: "كيف سيحصلون على المال ليدفعوا مقابل المحتوى؟". حسنًا، لديهم ٢ مليار دولار واردة، والمشتركون عمومًا يكونون أوفياء لفترة أطول مما تتخيل! فكان تهديد تدفق المال الضخم سيستغرق وقتًا أطول بكثيرٍ مما اعتقد الناس، مهما حدث.

نقاط بارزة في الاستثمار

■ أداء أسهم شركة إيكان إنتربريزز قد تفوق بفارقٍ كبير على كل أقرانها

	الفترة الزمنية	إيكان	بيركشاير	ليوكاديا	لويس	ستاندرد آند بورز ٥٠٠	داو جونز	راسل ٢٠٠٠
العائد الإجمالي على الاستثمار في البورصة	مدة ٣ سنوات تنتهي في ٣١ يوليو ٢٠١٤	٪١٦٤	٪٦٩	٪٢٢-	٪٨	٪٥٩	٪٤٧	٪٤٧
	مدة ٥ سنوات تنتهي في ٣١ يوليو ٢٠١٤	٪٢١٥	٪٩٤	٪٨	٪٤٥	٪١١٧	٪١٠٦	٪١١٥
	مدة ٧ سنوات تنتهي في ٣١ يوليو ٢٠١٤	٪٣٧	٪٧١	٪٢٩-	٪٧-	٪٥٥	٪٥٢	٪٥٩
	من ١ إبريل ٢٠٠٩(١) إلى ٣١ يوليو ٢٠١٤	٪٣٨٢	٪١١٧	٪٧٨	٪٩٧	٪١٧١	٪١٥١	٪١٨٤
	من ١ يناير ٢٠٠٠ إلى ٣١ يوليو ٢٠١٤	٪١٦٢٢	٪٢٣٥	٪٢٦٤	٪٣٧٢	٪٧٣	٪١٠٤	٪١٦٨
العائد السنوي	من ١ إبريل ٢٠٠٩(١) إلى ٣١ يوليو ٢٠١٤	٪٣,٣٤	٪٦,١٥	٪٥,١١	٪٦,١٣	٪٥,٢٠	٪٨,١٨	٪٦,٢١
	من ١ يناير ٢٠٠٠ إلى ٣١ يوليو ٢٠١٤	٪٥,٢١	٪٧,٨	٪٣,٩	٪٢,١١	٪٨,٣	٪٥	٪٧

(١) ١ إبريل ٢٠٠٩ هو تقريبًا تاريخ بداية التعافي الاقتصادي.

المصدر: بلومبرج. شامل لإعادة استثمار التوزيعات، استنادًا إلى سعر الحصص بدءًا من ٣١ يوليو ٢٠١٤.

توني: ولكنك لم تحاول الاستيلاء على نتفليكس مطلقًا؟

كارل: لقد اعتقدوا أنهم سيخوضون معركة على الإدارة، ولكنني قلت: "يا ريد [ريد هاستينجز، مدير تنفيذي وعضو مؤسس بشركة نتفليكس] لن أخوض معركة على الإدارة معكم؛ فلقد قمتم للتو بحركة تساوي مائة نقطة!"، ثم سألته إذا كان يعرف قاعدة إيكان. فقال: "ماذا تكون يا كارل؟"، قلتُ: "من يُربِحني ثمانمائة مليون في ثلاثة أشهر، لا ألكمه في فمه".

توني: [يضحك]. لقد بعت نسبةً كبيرةً من الأسهم قرب نهاية ٢٠١٣.

كارل: عندما وصل سعر السهم إلى ٣٥٠ دولارًا، قررتُ سحب بعض الأسهم من السوق، ولكنني لم أبِعها جميعًا.

توني: ما أكبر فكرة خاطئة عنك؟

كارل: أعتقد أن الناس لا يفهمون - ربما أنا نفسي لا أفهم - دوافعي الخاصة. ربما يبدو ذلك مبتذلًا، لكنني أعتقد حقًّا أنني في هذه المرحلة من حياتي أحاول فعل شيء ما للحفاظ على عظمة بلدنا. أريد أن يكون إرثي أنني غيّرت طريقة إجراء المعاملات المالية. يضايقني أن الكثير من شركاتنا الكبرى تُدار على نحوٍ سيئ للغاية. أريد أن أغير القواعد لكي يصبح المديرون التنفيذيون ومجالس الإدارة مسئولين حقًّا عن المساهمين.

توني: لقد شاركت أنت وزوجتك في حملة جيفينج بليدج - عهد العطاء. ما أنواع الأعمال الخيرية الأخرى التي تهتم بها؟

كارل: إنني أتبرع بالكثير، ولكنني أحب أن أقوم بأمورٍ خاصة بي، لقد تبرعت للتو بـ ٣٠ مليون دولار للمدارس المستقلة لأنّ المدير والمعلّمين في المدارس المستقلة خاضعون للمحاسبة؛ ولذا تُدار المدارس المستقلة على نحوٍ صحيح وتعلّم أبناءنا تعليمًا أفضل كثيرًا من ذلك الذي يتلقونه في المدارس العامة. نحن دولة عظيمة، ولكن للأسف طريقة إدارتنا لشركاتنا ولنظامنا التعليمي مختلة على الأغلب. أتمنى أن أستغل ثروتي في أن أكون قوةً مساهمةً في تغيير هذا الأمر، فإذا لم نفعل، للأسف فسنكون في طريقنا لنصبح دولة من المرتبة الثانية أو أسوأ.

نقاط بارزة في الاستثمار

- يعتقد السيد "إيكان" أنه لم يكن هناك وقتٌ أفضل من الآن لاستثمار النشطاء إذا تمّ على نحوٍ سليم.
  - هناك العديد من العوامل المسببة لذلك:
    1) أسعار الفوائد المنخفضة، التي تجعل عمليات الاستحواذ أقل تكلفةً ومن ثم أكثر جاذبيةً.
    2) كثرة الشركات الغنية التي قد تستفيد من إجراء عمليات استحواذ تعاونية.
    3) وعي الكثير من المستثمرين الحاليين بأن انتشار الإدارة متوسطة الجودة ومجالس الإدارة اللامبالية في الكثير من شركات أمريكا أمر ينبغي التعامل معه إذا كنا نرغب في القضاء على معدلات البطالة العالية ونصبح قادرين على المنافسة في السوق العالمية.
  - **ولكن غالبًا ما تكون هناك حاجة لوجود حافز للناشط لتحقيق عملية الاستحواذ**
  - لقد أمضينا أعوامًا ـ في شركة إيكان ـ نتبع نموذج الناشط ونعتقد أنه العامل المحفز اللازم لإجراء عمليات الدمج والشراء.
  - وكنتيجة لذلك ستزيد أسعار الفوائد المنخفضة كثيرًا من قدرة الشركات التي تسيطر عليها شركة إيكان للمشروعات على القيام بعمليات شراء حكيمة وودية، أو غير ودية تمامًا، باستخدام خبراتنا في النشاط.
- تاريخٌ مُثبَت من تحقيق العوائد الأعلى من غيرها
  - **إجمالي العوائد على أسهم شركة إيكان للمشروعات ١٦٢٢٪[1] منذ ١ يناير ٢٠٠٠**
    - وصلت مؤشرات عوائد ستاندرد أند بورز ٥٠٠، وداو جونز للصناعات، وراسل ٢٠٠٠، إلى ما يقرب من ٧٢٪، و ١٠٤٪، و ١٦٨٪ على التوالي خلال الفترة نفسها.
  - **أداء تمويلات إيكان للاستثمار منذ تأسيسها في نوفمبر ٢٠٠٤**
    - وصل إجمالي العوائد إلى ٢٩٣٪[2] تقريبًا ومتوسط العائد السنوي المركب إلى ١٥٪ تقريبًا.
    - حققت العوائد ٣٣،٣٪، و ١٥،٢٪، و ٣٤،٥٪، و ٢٠،٢٪[3]، و ٣٠،٨٪، و ١٠،٢٪ في ٢٠٠٩، و ٢٠١٠، و ٢٠١١، و ٢٠١٢، و ٢٠١٣، و ٢٠١٤ حتى الآن، على التوالي.
- النتائج المالية الحديثة
  - صافي دخل بمعدل ٦١٢ مليون دولار[4] بفضل شركة إيكان لفترة الأشهر الستة المنتهية في ٣٠ يونيو ٢٠١٤
  - صافي قيمة أصول تأشيرية ١٠،٢ مليار دولار تقريبًا بدءًا من ٣٠ يونيو ٢٠١٤.
  - الأرباح المعدلة قبل حساب الفائدة والضرائب وانخفاض القيمة والاستهلاك في الاثني عشر شهرًا الأخيرة من ٣٠ يونيو ٢٠١٤، بفضل إيكان، وصلت إلى ٢،٢ مليار تقريبًا.
- توزيع سنوي ٦،٠٠ دولار (ربح ٨،٥٪ بدءًا من ٣١ يوليو ٢٠١٤).

(١) المصدر: بلومبرج. بما يشمل إعادة استثمار التوزيعات، استنادًا إلى سعر الحصص بدءًا من ٣١ يوليو ٢٠١٤.

(٢) العوائد محسوبة بدءًا من ٣٠ يونيو ٢٠١٤.

(٣) تقترح العوائد أن حصص شركة إيكان في شركة سي. في . آر للطاقة ظلت ضمن تمويلات الاستثمار طوال هذه الفترة. حصلت شركة إيكان للمشروعات على أغلبية الأسهم في شركة سي .في .آر للطاقة في مايو ٢٠١٢.

(٤) للأشهر الستة المنتهية في ٣٠ يونيو ٢٠١٤.

قيمة عضوية مجلس النشطاء

الجدول التالي من إعداد شركة إيكان إنتربريزز وهو يرد على هؤلاء الذين يسألون عن أهمية تضمين مندوب عن النشطاء بمجلس إدارة الشركات العامة

من ١ يناير ٢٠٠٩ إلى ٣٠ يونيو ٢٠١٤ (فترة ٥ سنوات) انضم المندوب من قبل شركة إيكان لمجالس إدارة ٢٣ شركة مدرجة بالجدول، وكما هو موضح بالجدول، فإن الفرد الذي استثمر في كل شركة في تاريخ انضمام مندوب شركة إيكان لمجلس الإدارة، والذي باع في تاريخ مغادرة هذا المندوب للشركة حصل على عائد سنوي قدره ٢٧٪.

	اسم الشركة	تاريخ الانضمام لمجلس الإدارة	تاريخ مغادرة المجلس (أو ٢٠١٤/٦/٣٠ ومازال بالمجلس)	العائد السنوي المفترض للمستثمر
١	شركة آميلين فارماسيوتيكالز	٢٠٠٩/٦/٩	٢٠١٢/٨/٨	٪٢٨
٢	شركة بايوجين إيديك	٢٠٠٩/٦/١٠	٢٠١٤/٦/٣	٪٤٢
٣	تشيزابيك إنيرجي	٢٠١٢/٦/٢١	٢٠١٤/٦/٣٠	٪٢٣
٤	سي آي تي جروب	٢٠٠٩/١٢/١٨	٢٠١١/٥/١٠	٪٢٨
٥	دينيجي	٢٠١١/٣/٩	٢٠١٢/١٠/١	٪٨١_
٦	إيباي	٢٠١٤/٦/١٧	٢٠١٤/٦/٣٠	٪٦٧
٧	إنزون فارماسيوتيكالز	٢٠٠٩/٥/٢١	٢٠١٤/٦/٣٠	٪١٠_
٨	فورست لابراتوريز	٢٠١٢/٨/٥	٢٠١٤/٦/٣٠	٪٧٧
٩	جينزيم	٢٠١٠/٦/١٦	٢٠١٢/٤/١١	٪٦١
١٠	هيربال لايف إنترناشونال	٢٠١٣/٤/٢٥	٢٠١٤/٦/٣٠	٪٦٠
١١	هولوجيك	٢٠١٣/١٢/٩	٢٠١٤/٦/٣٠	٪٢٨
١٢	منتور جرافيكس	٢٠١١/٥/١٨	٢٠١٤/٦/٣٠	٪١٢
١٣	إم جي إم ستوديوز	٢٠١٢/٤/٢٥	٢٠١٢/٨/١٥	٪٩٦
١٤	موتورولا موبيليتي	٢٠١١/١/٣	٢٠١٢/٥/٢٢	٪٢٢
١٥	موتورولاسولوشنز	٢٠١١/١/٤	٢٠١٢/٣/١	٪٢٣
١٦	نافيستار إنترناشيونال	٢٠١٢/١٠/٨	٢٠١٤/٦/٣٠	٪٣٣
١٧	نوانس كوميونيكشنز	٢٠١٣/١٠/٧	٢٠١٤/٦/٣٠	٪٢٩
١٨	تاليزمان إنرجي	٢٠١٣/١٢/١	٢٠١٤/٦/٣	٪١٥_
١٩	تيك تو إنتراكتيف سوفت وير	٢٠١٠/٤/١٥	٢٠١٣/١١/٢٦	٪١٢
٢٠	ذا هين سيليستيال جروب	٢٠١٠/٧/٧	٢٠١٣/١١/١٩	٪٥٢
٢١	ترانسوسين	٢٠١٣/٥/١٧	٢٠١٤/٦/٣٠	٪١٠_
٢٢	فولتير	٢٠١٠/٦/١٧	٢٠١٤/٦/٣٠	٪٦٢_
٢٣	ويب إم دي	٢٠١٢/٧/٢٤	٢٠١٣/٨/٥	٪١٢٤

الإجمالي: ٢٧٪

تفترض العوائد وزنًا مساويًا بكل استثمار

مصدر بيانات العوائد: بلومبرج شامل لإعادة استثمار التوزيعات

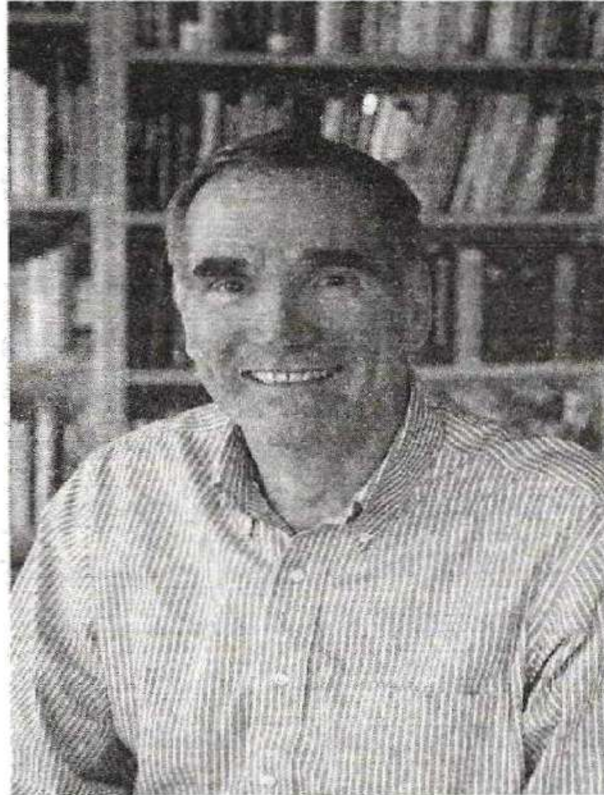
الجدول لا يوضح النتائج الفعلية لاستثمارات شركة إيكان ولا يشير لنتائج استثماراتها المستقبلية

الفصل ٦-٢

ديفيد سوينسين:
العمل الممتع الذي يحقق ٩,٢٣ مليار دولار

مسئول الاستثمار في جامعة ييل، ومؤلف كتاب

Unconventional Success: A Fundamental Approach to Personal Investment



إن "ديفيد سوينسين" على الأرجح هو أشهر المستثمرين الذين لم تسمع عنهم من قبل، وصفه البعض بأنه مثل "وارن بافيت" في مجال الاستثمار المؤسسي. لقد حوَّل على مدار فترة توليه منصب مسئول الاستثمار بجامعة ييل مليار دولار من الأصول

إلـى أكثر من ٢٣, ٩ مليار دولار؛ محققًا عوائد سنوية ١٣, ٩٪ طوال هذه الفترة، وهو رقمٌ لم يحققه الكثيـر من الشـركات الاستثمارية الناجحة التي حاولـت إبعاده على مدار السبعة والعشرين عامًا الماضية.

بمجرد أن تقابل "سوينسين" ستُدرك أنه لا يعمل من أجل المال، وإنما لحبه للعبة الاستثمـار ولإحساسه بواجبه الذي يحتم عليه خدمة جامعة عظيمة، ويدل راتبه على ذلك؛ فراتبه في القطاع الخاص سيكون أكثر بكثير مما يجنيه في جامعة ييل.

إن "سوينسيـن" بطبيعتـه مبتكر ومبدع، لقـد طوّر بالاشتراك مـع زميله وطالبه السابـق "ديـن تاكاهاشـي" نموذج "ييـل" والذي يُعـرف كذلك بنمـوذج التبرعات؛ وهـو تطبيـق لنظرية المحفظـة الاستثماريـة الحديثة. فكرتـه الرئيسة هـي تقسيم المحفظـة الاستثمارية إلى خمسة أو ستة أجـزاء متساوية، واستثمار كل منها في فئة أصـول مختلفة. نموذج ييـل هو إستراتيجية طويلة المدى تفضـل التنويع الاستثماري الواسـع والانحياز لحقوق المساهمين، مع تأكيد أقـل على فئات الأصول ذات العوائد المنخفضـة مثل السندات والسلع. اعتُبِرَ موقـفَ "سوينسين" من السيولة ثوريًا؛ فهو يتجنب السيولة بدلًا من السعي وراءها؛ إذ يقول إنها تؤدي إلى عوائد أقل على الأصول التي يمكن استثمارها بكفاءة أكبر.

قبـل اشتهار "سوينسيـن" وسطوع نجمه في مجال الاستثمـار، كان يعمل في وول ستريت بشركة سالومون براذرز للسندات. يُرجِع إليه الكثيرون الفضل في تنظيم أول عملية تبادل عملات في العالم؛ وهي مقايضة بين شركة آي . بي .إم والبنك الدولي، والتـي أدت بدورها إلى نشأة سعر الفائدة وأخيرًا أسواق مبادلة الائتمان؛ والتي تمثل اليوم أصولًا بقيمة تريليون دولار، ولكن لا تلمه على ذلك!

حظيـتُ بفرصـة الجلوس مع "سوينسين" في مكتبه بجامعـة ييل، وقبل أن أتقدم نحـو ردهات ذلـك المعهد متعـدد الطوابـق العظيمة، فعلـت ما قد يفعلـه أي طالب مجتهد؛ قضيتُ الليلة السابقة أستعد جيدًا. لم أرغب أن أكون غير مستعد، فانهمكت قبـل الاجتماع في قراءة ٤٠٠ صفحة من كتـاب *Unconventional Success* الذي يضم مبادئ "سوينسين" في الاستثمار الشخصي وتنويع الاستثمار. فيما يلي نسخة معدّلة وملخَّصة لحوارنا الذي دام أربع ساعات تقريبًا.

توني: أنــت تعمل بالنيابــة عن إحدى أكبر المؤسسات في هــذا البلد، ومع ذلك فأنــت مهتم اهتمامًا عميقًا، وملتزم بشــدة نحو المستثمر الفرد، حدِّثني عن ذلك.

ديفيد: إننــي شخصٌ متفائلٌ بالأســاس، ولكن عندما يتعلق الأمــر بالعالم الذي يواجهه المستثمرون الأفراد أرى أن هناك الكثير من الفوضى.

توني: لماذا؟

ديفيد: إن السبــب الأساســي وراء عدم تمتع الأفراد بأنــواع الخيارات التي يجب أن تكون متاحة أمامهم هو أن نشاط صناديق الاستثمار المشتركة يهدف للربــح. لا تفهمني على نحو خاطئ؛ فأنا رأسمالي، وأؤمن بالأرباح. ولكن هنــاك صراعًا جوهريًّا بين حافز الربح وبيــن المسئولية الائتمانية؛ لأنه كلما زادت أرباح مقدم الخدمة، انخفضت عوائد المستثمر.

توني: عندمــا نتحدث عــن مسئولية خبيــر الائتمان، لا يعــرف كل المستثمرين مــا تعني. ما نتحدث عنه هــو؛ أن عليك وضع مصالــح المستثمرين فوق مصالحك الخاصة.

ديفيد: تكمــن المشكلة فــي أن من يديرون صناديق الاستثمــار المشترك يجنون المزيد مــن المال حين يجمعــون كميات ضخمة من الأصــول ويفرضون رسومًــا كثيــرة. تتعارض الرسوم الكثيــرة بشكل مباشــر مع هدف جني عوائــد كبيرة. فما يحدث مــرارًا وتكرارًا هو أن مديــر الصندوق يكسب بينمــا يخســر المستثمــر الــذي يسعــى للحصول علــى العوائــد. هناك مؤسستــان فقط خاليتان من هــذا التعارض؛ وهما فانجــارد وتي آي إيه إيه – سي آر إي إف. فكلتاهما تعمل على أساس لا يهدف للربح فقط، بل يهتمــون بمصالح المستثمرين، وهم وكلاء اقوياء، وهم دائمًا ما يضعون مهامهم ومسئولياتهم نصب أعينهم.

توني: ذلك لأن أداء صناديق الاستثمار المشترك سيئ للغاية في السوق. قرأتُ أنه بيــن عامي ١٩٨٤ و ١٩٩٨ تفوقت حوالي ٤٪ فقط من الصناديق –أي مــا يزيد على ١٠٠ مليون دولار من الأصول المُدارة– على مؤشر فانجارد ٥٠٠. ولا تكون الصناديق الـ ٤٪ هذه هي نفسها

كل عام. يمكن قول ذلك بطريقةٍ أسهل كالتالي: ٩٦٪ من إجمالي صناديق الاستثمار المشترك تفشل في التفوق في السوق.

ديفيد: ومـا خفي كان أعظـم؛ فالواقع أسوأ مـن ذلك. عندما تنظـر إلى الأداء الماضي ، لن تجد سوى الصناديق الموجودة حاليًا.

توني: هؤلاء هم الناجون.

ديفيد: بالضبـط. تعاني تلك الإحصاءات من تحيـز لجانب الناجين، على مدار السنوات العشر الماضية. توقفت مئات صناديق الاستثمار المشترك عن العمـل لأن أداءهـا كان ضعيفًا. هـم بالطبع لا يأخـذون الصناديق ذات العوائد الضخمة ويدمجونها مـع الصناديق ذات العوائد المنخفضة، بل يأخذون الصناديق ذات العوائد المنخفضة ويدمجونها مع صناديق ذات عوائد ضخمة.

توني: إذن فنسبة ٩٦٪ ليست دقيقة؟

ديفيد: بل أسوأ من ذلك.

توني: عجبًا!

ديفيد: هناك سبـب آخر يجعل واقـع المستثمر أسوأ من الأرقـام التي تستشهد بها؛ وهو الأخطاء السلوكية التي نرتكبها كمستثمرين أفراد. يميل الأفراد لشراء صناديق تتمتع بأداء جيد، ويسعون وراء العوائد، ثم عندما يصبح أداء الصناديـق سيئًا يبيعونها. وهكذا ينتهـي بهم الأمر بالشراء بأسعارٍ مرتفعة والبيع بأسعارٍ منخفضة، وهذه طريقة سيئة لجني المال.

توني: ما حقيقة السعي وراء العوائد؟

ديفيد: يرتبط الأمر كثيرًا بالتسويق، لا يرغب أحد في قول: "أنا أمتلك مجموعةً من صناديق الاستثمار ذات نجمة واحدة ونجمتين"؛ فهم يريدون امتلاك صناديق ذات أربع نجوم وخمس نجوم، والتفاخر بها في العمل.

توني: بالطبع.

ديفيد: ولكـن الصناديـق ذات الأربـع نجـوم والخمـس نجـوم هي التـي حققت أداء جيـدًا بالفعـل، وليست التي ستحقـق أداء جيـدًا. إذا ظللت تشتري الصناديق التي حققت أداء جيدًا وتبيع تلك التي كان أداؤها سيئًا...

توني: إذن فـإن السعـي وراء العوائد ومطاردتها هو طريقـة مضمونة لتخفيض العوائد أو خسارة المال؟

ستخسر في النهاية؛ لذا أضف إلى إحصاءاتك أن أكثر من ٩٠٪ من الصناديق تفشل في التماشي مع السوق، ثم أضف إلى ذلك سلوكيات الناس؛ فهم يجعلون قيمة عوائدهم تنخفض بشكل أكبر مقارنةً بالسوق.

ديفيد: إن العوامل التي تتسبب في الأداء الجيد قد يتغير وضعها وتجعل ما قد حقق أداءً جيدًا يحقق أداءً سيئًا؛ وهو ما يُدعى التغير إلى الأسوأ.

توني: حسنًا، ماذا يمكن للمستثمرين فعله إذن لتحسين أوضاعهم؟

ديفيد: هناك ثلاث أدوات فقط ينبغي على المستثمرين استخدامها لزيادة العوائد؛ الأولى هي توزيع الأصول، أي أصول ستحتفظ بها في محفظتك الاستثمارية؟ وبأي حصص ستحتفظ بها؟ الثانية هي توقيت الاستثمار بالسوق، هل ستحاول المراهنة على أي من فئات الأصول سيحقق أداءً أفضل في المدى القريب بالنسبة لفئات الأصول الأخرى التي تحتفظ بها؟

توني: هل ستكون في صورة سندات أم أسهم أم عقارات؟

ديفيد: نعم، هذه هي الرهانات قصيرة المدى بالنسبة لتوقيت الاستثمار. والأداة الثالثة هي الاختيار الآمن، كيف ستبني محفظة السندات أو محفظة الأسهم الخاصة بك؟ هذا هو كل ما في الأمر، هذه هي الأدوات الثلاثة الوحيدة لدينا، وأهمها -كما فهمتَ - توزيع الأصول.

توني: قرأتُ ذلك في كتابك، وقد أذهلني.

ديفيد: أحد الأشياء التي أحب تعليمها لطلابي بجامعة ييل أن **توزيع الأصول يفسر في الحقيقة أكثر من ١٠٠٪ من العوائد في الاستثمار!** كيف يمكن أن يكون ذلك صحيحًا؟ سبب ذلك أنك كلما تفاعلت مع توقيت الاستثمار كلفك هذا مالًا؛ فهو أمرٌ لا يمكن الاشتراك به مجانًا.

كلما بعتَ أو اشتريتَ، تدفع مالًا لسمسار. وهكذا يكون هناك تسرب في الرسوم والعمولات المدفوعة؛ ما يقلل من العوائد الإجمالية، وينطبق الأمر أيضًا على الاختيار الآمن.

توني: يعيدنا هذا إلى الصناديق المرتبطة بالمؤشرات والمنهج السلبي في الاستثمار.

ديفيد: صحيح، يتقاضى المديرون النشطون رسومًا أعلى مع وعد باكتساح السوق، ولكننا رأينا أن هذا الوعد غالبًا ما يكون كاذبًا. يمكن اتباع المنهج السلبي وامتلاك السوق بأكمله، ويمكنك شراء السوق بأكمله مقابل رسوم قليلة جدًا جدًا.

توني: قليلة إلى أي حد؟

ديفيد: أقل من ٢٠ نقطة أساس، ويمكنك أن تحصل عليها من خلال صندوق استثمار مشترك تقدمه شركة فانجارد. وهكذا إذا أمكنك تطبيق استثمارك بتكلفة قليلة وصناديق مرتبطة بالمؤشرات تُدار بسلبية - أي دون رسوم - ستكون فائزًا.

توني: لا تدفع رسومًا، ولا تحاول اكتساح السوق.

ديفيد: بالإضافة إلى ميزة أخرى؛ ففاتورتك الضريبية ستكون أقل. وهذه ميزة عظيمة؛ فإحدى أخطر المشكلات بمجال صناديق الاستثمار المشترك؛ والذي يحتوي على الكثير من المشكلات الخطيرة، أن كل مديري صناديق الاستثمار المشترك تقريبًا يتصرفون كأن الضرائب غير مهمة، ولكن الضرائب مهمة، الضرائب مهمة للغاية.

توني: هل هناك فاتورة أكبر من الفاتورة الضريبية في حياتنا؟

ديفيد: لا، وهذا يشير إلى أهمية استغلال كل فرصة استثمارية تشمل مزايا ضريبية قدر الإمكان. عليك بمضاعفة مساهماتك إذا كنت تمتلك حساب التقاعد أو إذا كنت تعمل لصالح مؤسسة غير هادفة للربح. عليك استغلال كل فرصة للاستثمار بطريقة مؤجلة الضرائب.

توني: كيف نقوم بتوزيع الأصول بأكبر فاعلية ممكنة؟

ديفيد: أي شخص درس أساسيات الاقتصاد قد سمع على الأرجح مقولة "ليس هناك غداء مجاني". ولكن يقول "هاري ماركويتز" الذي يعتبره البعض مؤسس نظرية المحفظة الاستثمارية الحديثة إن "التنويع الاستثماري غداء مجاني".

توني: لِمَ؟

ديفيد؟ لأنه مهما كان مستوى العوائد، إذا نوعت استثماراتك، يمكنك إنتاج نفس العوائد بمخاطرة أقل. أو مهما كان مستوى المخاطرة، إذا نوعت استثماراتك، يمكنك إنتاج عوائد أعلى؛ ولذا فهو غداء مجاني، التنويع الاستثماري يجعل محفظتك الاستثمارية أفضل.

توني: ما أقل قدر يحتاج إليه المرء من التنويع الاستثماري؟

ديفيد: هناك مستويان من التنويع الاستثماري؛ أحدهما مرتبط بالاختيار الآمن، إذا قررت شراء صندوق مرتبط بالمؤشر، فقد نوّعت بأقصى قدرٍ ممكن لأنك تمتلك السوق بأكمله. وهنا تكمن إحدى جماليات الصندوق المرتبط بالمؤشر، وأحد الأشياء الرائعة التي فعلها "جاك بوجل" من أجل المستثمرين في أمريكا؛ فقد منحهم الفرصة لشراء السوق بأكملها بطريقةٍ منخفضة التكاليف. ولكن من وجهة نظر توزيع الأصول فحين نتحدثُ عن التنويع الاستثماري نحن نتحدث عن الاستثمار في فئات أصول متعددة. هناك ست فئات أعتقد أنها مهمة للغاية وهم؛ الأسهم الأمريكية، وسندات الخزانة الأمريكية، وسندات الخزانة المحمية ضد التضخم، والأسهم الصادرة بأسواق أجنبية متطورة، والأسهم الصادرة بأسواق أجنبية ناشئة، وصناديق الاستثمار العقاري.

توني: لماذا اخترتَ هذه الفئات الست دون عن غيرها؟ وما توزيع محفظتك الاستثمارية الخاصة؟

ديفيد: الأسهم هي جوهر المحافظ الاستثمارية التي تتمتع بأفق طويل الأمد، ومن الواضح أن الأسهم تنطوي على مخاطرة أكبر من السندات. إذا كان العالم يعمل كما ينبغي ستنتج الأسهم عوائد فائقة. وهي لا تحقق العائد المرجو في غضون يوم أو أسبوع أو عام، ولكنها تحقق عوائد ضخمة على مدار فتراتٍ طويلةٍ إلى حد ما. لديَّ محفظة استثمارية مخادعة في دفتري، و٧٠٪ منَ الأصول بها أسهم عادية (أو شبيهة بالأسهم)، و٣٠٪ منها دخل ثابت.

توني: لنبدأ بجزء الأسهم الذي يشكّل ٧٠٪ من المحفظة الاستثمارية. من قواعدك للتنويع الاستثماري عدم امتلاك أي شيءٍ يشغل ما يزيد على ٣٠٪، هل هذا صحيح؟

ديفيد: نعم.

توني: إذن أين وضعت الثلاثين بالمائة الأولى؟

ديفيد: الأسهم الأمريكية. أحد الأمور التي أعتقد أنها مهمة للغاية أننا يجب ألّا نقلل من قدر مرونة الاقتصاد الأمريكي؛ فهو قوي للغاية. ومهما يحاول السياسيون ويفشلون، فهناك قوة كامنة به، وأنا لا أرغب أبدًا في المراهنة ضد ذلك.

توني: ولهذا تتجه الكثير من استثماراتك، ما يزن ٧٠٪، نحو النمو، وليس فقط في الاقتصاد الأمريكي وإنما في مجال الأعمال حول العالم.

ديفيد: ثم أضع ١٠٪ على الأرجح في الأسواق الناشئة، و ١٥٪ في الأسواق الأجنبية المتطورة، و ١٥٪ في صناديق الاستثمار العقاري.

توني: أخبرني بالأوراق المالية ذات الدخل الثابت التي تشكّل ٣٠٪؟

ديفيد: جميعهم من سندات الخزانة، نصفهم سندات تقليدية، والنصف الآخر من سندات الخزانة المحمية ضد التضخم. إذا اشتريتَ سندات خزانة عادية ثم وقع التضخم فستخسر في النهاية.

توني: يُربك ذلك الناس للأسف.

ديفيد: عندما بدأتُ العمل في وول ستريت، أذكر أنني كنت أذهب لمقابلة عملائي الأوائل وأهمس لنفسي مرارًا وتكرارًا "إذا ارتفعت معدلات الفائدة هبطت الأسعار". لم أرِد أن أخطئ، كان ذلك سيكون محرجًا جدًّا.

توني: هل يمكن للمستثمر الفردي أن يجني المال في السوق الحالية؟

ديفيد: هنا يكمن جمال تبني إستراتيجية شراء الأوراق المالية طويلة الأجل والاحتفاظ بها. لهذا ينوّع المرء استثماراته، أنا لستُ ذكيًا بما يكفي لمعرفة مسار الأسواق المستقبلي. في نهاية التسعينيات من القرن العشرين قال الناس: "لماذا تتحمل كل هذا العناء لتنويع محفظتك الاستثمارية؟ كل ما تحتاج إليه امتلاك مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠". وكان ما يفعلونه هو النظر إلى أفضل فئة أصول، والتي كانت بالمصادفة سوق أسهمنا، ويقولون: "كل ما فعلته كان إهدارًا للوقت". ولكن هذه كانت التجربة الأمريكية، وهي ليست التجربة الوحيدة في العالم، وإذا كنت في بداية التسعينيات من القرن العشرين مستثمرًا يابانيًّا وضع كل أمواله بالسوق الياباني كنت ستكون بائسًا في نهايتها، فلم تكن لتحصل مطلقًا على العوائد التي تمثل أفضل العوائد على فئة الأصول للمستثمر الفردي، ولم تكن لتعرف مطلقًا ما ستكون عليه فئة الأصول هذه قبل أن تكون بالفعل.

توني: مــاذا تقول لأبناء فتــرة الطفرة السكانية الذيــن سيواجهون التقاعد في المستقبل غير البعيد؟

ديفيد: أعتقــد أن معظــم الأفراد للأســف لا يعرفون شيئًا عن قــدر المال الذين يحتاجــون إلى ادخــاره من أجــل التقاعد. إنتــي أخشى بشــدة أن ينظر العديــد من النــاســ إلى حسابــات التقاعد الخاصة بهــم ويقولون: "لديَّ خمســون ألــف دولار أو مائة ألف، هذا مال كثيــر". ولكن إذا كنا نتحدث عن تمويل التقاعد فلا يُعد هذا مالًا كثيرًا.

توني: لن يستطيع الكثير من الناس التقاعد حين يرغبون في التقاعد.

ديفيد: لكي يصل الناس للمــكان المناسب لهم عليهم تعليم أنفسهم، وأنا سعيد أنك تحاول مساعدة الناس للحصول على المعلومات التي يحتاجون إليها لاتخاذ قرارات ذكية.

توني: أعرف أنك مررت بوعكة صحية. ما مخططاتك التالية؟

ديفيد: منــذ عام تقريبًــا، تم تشخيصــ حالتي علــى أنني مصــاب بالسرطان، لــم تكن لــديَّ أية أمنيات، لــم أرغب في الاستقالة والسفــر حول العالم، بــل أردتُ الاستمرار فيمــا يمكنني فعله لدعم الجامعــة؛ إدارة المحفظة الاستثماريــة الخاصة بجامعة ييل طالمــا استطعتُ ذلك. وهذا ما أفعله؛ فأنا أحب عملي.

توني: هذا رائع!

ديفيد: أعتقــد أن ييل إحدى أعظم مؤسسات العالــم، وإذا أمكنني فعل أي شيء لجعلها مكانًا أقوى وأفضل، فربما أكون قد صنعت فارقًا.

توني: شكرًا لك يا "ديفيد"، لقد كان هذا الحوار استثنائيًا، أشعر بأنني ارتدتُ جامعة ييل وحضرت محاضرة عن تكوين المحفظة الاستثمارية.

ديفيد: لقد فعلتَ.

الفصل ٦-٣

جون سي. بوجل: قائد الاستثمار

مؤسس صندوق الاستثمار المرتبط بالمؤشر؛

مؤسس مجموعة فانجارد والمدير التنفيذي السابق لها



إذا كنت لم تقرأ أيًّا من كتب "جون بوجل" أو تستمع إلى تعليقاته المهمة على التليفزيون، فقد فاتتك فرصة الحصول على كنزٍ أمريكي. **أطلقت مجلة فورتشن على "بوجل" لقب واحد من عمالقة الاستثمار الأربعة في القرن العشرين.** قارنه البعض بـ "بنجامين فرانكلين" بسبب إبداعه واعتداده بنفسه. ويقول البعض إنه قد فعل لصالح المستثمر الفردي أكثر مما فعله أي شخص في تاريخ مجال الأعمال التجارية.

كيف فعل ذلك؟ عندما أسس "جون بوجل" مجموعة فانجارد في عام ١٩٧٤ كانت الصناديق المرتبطة بالمؤشر ما زالت مجرد نظرية أكاديمية. ولكن "بوجل" كان مستعدًّا للمراهنة بشركته على فكرة أن صناديق الاستثمار المشترك منخفضة التكلفة والرسوم، والتي تتبع أداء سوق الأسهم بأكملها سوف تتفوق في الأداء على معظم الصناديق المُدارة سنةً بعد الأخرى. لماذا؟ **لأن المستثمرين كمجموعة لا يمكنهم اكتساح السوق، لكنهم هم السوق.** لقد أحدث بلبلة حقًّا! في البداية تعرضت صناديقه المرتبطة بالمؤشر للسخرية وأطلق عليها "حماقة بوجل"، حتى أن أحد المنافسين قال إن الفكرة لا تبدو أمريكية.

ولكن "بوجل" رفض الانتقادات الموجهة له وشرع في تطوير شركة فانجارد وجعلها أكبر شركة لإدارة صناديق الاستثمار المشترك في العالم، بإجمالي أصول مُدارة قيمتها ٢,٨٦ تريليون دولار. ما مدى ضخامة هذا المبلغ؟ إذا كانت فانجارد دولةً سيكون اقتصادها مساويًا لحجم اقتصاد بريطانيا العظمى! والآن تمثل الصناديق الأمريكية المرتبطة بالمؤشر طبقًا لشركة مورنينج ستار أكثر من ثلث إجمالي استثمارات الصناديق المشتركة بالأسهم.

وُلِد "جون بوجل" في نيو جيرسي عام ١٩٢٩، عند بداية الكساد العظيم، لم تكن أسرته ثرية ولكنه كان ذكيًا بما يكفي للحصول على منحة في جامعة برينستون حيث كان يقدم الطعام للطلاب الآخرين لكي يستطيع تحمُّل التكاليف. كتب رسالة تخرجه في الاقتصاد عن صناديق الاستثمار المشترك، مشيرًا إلى الطريق الذي سيشقّه لاحقًا في هذا المجال. ولم ينسَ قط ما قاله له أحد أصدقائه خلال عمله الصيفي كمراسل أسهم: "**بوجل، سأخبرك بكل ما تحتاج إلى معرفته عن سوق الأسهم: لا *أحد يعرف أي شيء***".

بعد تخرجه بمرتبة الشرف انضم في عام ١٩٥١ إلى شركة ويلينجتون للإدارة بفيلادلفيا؛ حيث تدرج في المناصب ليصبح رئيسًا لها. ولكن في منتصف ستينيات القرن العشرين دمج "بوجل" الشركة مع مجموعة شركات للإدارة أملًا في النهوض بعمله. قال لي: "لقد كان أسوأ خطأ ارتكبته في حياتي". هبط الشركاء الجدد بأسعار الصناديق المشتركة إلى الأرض ثم استخدموا سلطاتهم في مجلس الإدارة لإقالة "بوجل".

ماذا فعل إذن؟ بدلًا من تقبل الهزيمة، حوَّل "بوجل" هذا الفشل إلى أعظم انتصاراته؛ انتصارًا غيَّر وجه الاستثمار. كان "بوجل" ما زال مسئولًا عن صناديق

ويلينجتـون بسبب البنيـة القانونيـة لصناديـق الاستثمـار المشتـرك، وكانـت هذه الصناديـق منفصلة عن شركة الإدارة بالإضافـة إلى أن مجلس إدارتها كان مختلفًا. ظـل مسئولًا عن الصناديق إلا أنه لم يكن مسموحًا له بإدارتها. قال في حوارنا: "إذن فكيـف أستطيـع إدارة الاستثمار دون أن أكون مديرًا للاستثمـار؟ لقد توقعتَ الإجابة بالفعـل. عبر إنشـاء صندوق غير مُدار! أطلقنا عليه الصنـدوق المرتبط بالمؤشر؛ وأنـا أطلقت عليه فانجارد. اعتقد الجميع في بداية الأمـر أنه مزحة". مذهل! إذا لـم يرتكـب "جون بوجل" هـذا الخطأ، لم يكـن ليؤسس صندوق فانجـارد، ولم يكن الملاييـن والملاييـن مـن المستثمرين الأفراد علـى الأرجح ليحظـوا بفرصة تجنب الرسوم المبالغ فيها ويضيفوا الملايين من الدولارات لعوائدهم الإجمالية.

جلسـتُ مـع الأسطـورة الحيـة في مكتبـه في مبنـى فانجـارد بمدينـة مالفيرن بينسلفانيـا، بينما ضربت عاصفة شتوية السـاحـل الشرقي؛ فهو لا يزال يذهب للعمل كل يوم في مركز فانجارد للأبحاث الذي يرأسه منذ تنحيه عن منصب رئيس مجلس الإدارة فـي عـام ٢٠٠٠. صافحني "جون" بقبضة في قـوة رجلٍ له نصف عمره، ربما لأن عمليـة زرع القلـب التي أجراها عـام ١٩٩٦ قد منحته فرصة جديـدةً في الحياة لاستكمال ما يدعوه "حملة لمنح المستثمرين معاملة عادلة".

فيما يلي نسخة معدلة وملخصة لحوارنا الذي دام أربع ساعات:

توني: أخبرني يا جون، من أين تأتي طاقتك؟

جون: منذ ذكريات شبابي الأولى، كان عليَّ أن أعمل. بدأتُ أعمل في التاسعة مـن عمري فـي توصيل الصحف فـي المنطقة التي أسكنهـا، دائمًا ما أحببـتُ هذا العمـل. إنني انطوائي قليـلًا، وبعد أن يعمـل المرء طوال الوقـت، لا يكون عليه إجراء الكثيـر من المحادثات التافهة. لديَّ نزعة تنافسية؛ من هذا النوع الذي يجعلك تتوق للقتال - حتى عندما لا تكون بحاجة إليه - والذي يعوِّضك عن الكثير.

توني: بـدأتَ حياتك المهنيـة في شركـة إدارة صناديـق استثمارية مشتركة تقليدية.

جون: كنـت صغيرًا، ولم أكن حكيمًا بما يكفي لتعلـم دروس التاريخ التي كان مـن المفترض أن أعرفهـا أو أتصـرف وفقًا لهـا. اعتقـدتُ أن هناك

شيئًا كمدير استثمار جيد دائمًا؛ لكن الحقيقة أنه ليس هناك شيء كذلك؛ فهم يخطئون أحيانًا ويصيبون أحيانًا.

توني: لماذا؟

جون: يتعلق الأمر بالكثير من الحظ مقارنة بالمهارة، ٩٥٪ من الاستثمار يرتبط بالحظ، و ٥٪ بالمهارة. وربما إذا كنت مخطئًا ستكون النسبة ٩٨ إلى ٢.

توني: مع الاحترام للمديرين النشطاء!

جون: اسمع، إذا وضعت حوالي ١,٠٢٤ شخصًا في غرفة معًا ليقلبوا العملات، فسيحصل واحد من هؤلاء الـ ١,٠٢٤ على وجه الصورة عشر مرات متتالية، وستقول: "يا له من محظوظ!" أليس كذلك؟ ولكن في مجال الصناديق الاستثمارية ستقول "يا له من عبقري!" [ويضحك]. يمكنك أن تجعل حتى الغوريلات تفعل ذلك وستحصل على النتيجة نفسها بالضبط!

توني: ماذا عنيتَ عندما قلت: "هناك فرق كبير بين الشاب الذكي وبين المستثمر الجيد"؟

جون: حسنًا، أولًا: المستثمرون هم أشخاص عاديون، لنبدأ بذلك؛ فهو أمر بسيط جدًّا. **يدفع معظم المستثمرين الأفراد الكثير مقابل الحصول على امتياز أن يكونوا عاديين.**

توني: كيف؟

جون: ستكلفك الإدارة الفعالة أو النشطة حوالي ٢٪ في الصندوق العادي (بما يشمل ١,٢٪ لمعدل التكاليف المتوسطة وتكاليف التداول والسحب النقدي ورسوم المبيعات). يعني ذلك أنهم سيحصلون على ٥٪ في سوق نسبتها ٧٪. [الصندوق المرتبط بالمؤشر الذي يكلف ٠,٠٥٪ يعني أنك ستحصل على عوائد ٦,٩٥٪]. **بعوائد ٦,٩٥٪ يتحول الدولار إلى ٣٠ دولارًا على مدار ٥٠ عامًا. ولكن بعوائد ٥٪ تحصل على ١٠ دولارات بدلًا من ٣٠ دولارًا. وماذا يعني ذلك؟ يعني أنك عندما تضع ١٠٠٪ من المال تتحمل ١٠٠٪ من المخاطرة، وتحصل على ٣٠٪ من العائد. هذا ما يحدث عندما**

تنظـر إلى العوائد علـى المدى البعيـد، الناس لا يعلمـون ذلك، ولكن عليهم أن يعرفوا هذه الحقائق

توني: إنهم لا يرون تراكم التكاليف وتراكم الرسوم.

جون: على الناس حقًا أن يفهموا لماذا يشترون الأسهم. إنهم يفعلون ذلك من أجل الأرباح ومن أجل نمو الإيرادات. **الحقيقة أنه على المدى البعيد تأتـي نصـف العوائد في سـوق الأسهم من حصـص الأرباح.** ومن هنا تأتـي كل تكاليف الصندوق. إذن فكِّر في هذا الأمر لدقيقة يا "توني"؛ العائـد الإجمالي لصندوق الأسهم العـادي ٢٪. معدل تكاليف صندوق الأسهم العادي ١,٢٪، هذا يعني أنهم سوف يقتطعون هذه النسبة من ذلـك العائـد. وهكذا تحصل على عائـد ٠,٨٪. **يحصـل المدير على نصـف أرباحـك ليدفـع راتبـه! ويستهلك هذا المجـال ٦٠٪ كاملة من الأرباح،** وأحيانًا ١٠٠٪، وأحيانًا أكثر من ١٠٠٪. هكذا بوسعك أن ترى لماذا أشكِّل صداعًا في رأس هذا المجال.

توني: ولكـن مـا زال هنـاك ١٠٠ مليـون شخـص يستثمرون فـي الصناديق المشتركة المُدارة بنشاط، كيف يمكن ذلك؟

جون: حسنًـا، لا تقلـل مـن قـوة التسويـق. تفحصنـا الأمر في عـام ٢٠٠٠، والصنـدوق العادي الذي أُعلِن عنه في مجلـة ماني حقق عوائد سنوية ٤١٪. لـم يعـد الكثير من هـذه الصناديـق - وربما أغلبهـا - موجودًا الآن. **يتوقع المستثمرون أن يكون مديرهم الذكي ذكيًا للأبد، ولكن ذلـك لـن يحـدث.** يتوقعون أن لكونه قد حقق عوائـد ٢٠٪ سيستمر في تحقيقها، وهذا سخيف؛ لا يمكن لذلك أن يحدث، لن يحدث مطلقًا.

توني: تعمل فانجـارد فقط لإفادة المساهمين في صندوقها الاستثماري، من الذي يملك الشركة فعلًا ؟ هل أنت مؤيد لفكرة معيار ائتماني عالمي؟

جون: أنـا أطالـب بها، وربمـا أكون مـن أوائل مـن طالبوا بها. يقـول معهد الشـركات الاستثمارية [المنظمـة التي تمارس ضغطـا لصالح مجال الصناديـق المشتركة]: "نحن لسنا بحاجـة لمعيار فيدرالي للواجبات الائتمانيـة، فنحـن الـوكلاء الائتمانيـون". حسنًـا، أولًا: لمـاذا إذن يعارضونه؟ هذا سؤال مثير للاهتمام.

ولكـن ثانيًـا: هم لا يفهمـون أننا نعاني وجـود تضارب بيـن الواجبات الائتمانيـة؛ فمديـر شركة عامة مثـل بلاك روك لديـه مجموعتان من الواجبات الائتمانية؛ إحداهما واجب ائتماني للمساهمين في صناديق بـلاك روك المشتركة لمضاعفـة عوائدهم، والأخـرى واجب ائتماني لتحقيـق أكبر قـدر ممكن من المال لمُلَّاك بـلاك روك العوام. وهكذا يواجـه "لورنس دي. فينك"؛ المديـر التنفيذي لبـلاك روك، معضلة الإتمام. لمضاعفـة عوائد المساهمين في الصناديـق المشتركة عليه تخفيض الرسوم، ولكن لمضاعفة عوائد مُلَّاك بلاك روك عليه زيادة الرسـوم، وهكذا فهم يحاولـون القيام بالأمرين معًـا، والشركة تجني أموالًا أكثر من أي وقت مضى.

توني: يا للسخرية!

جون: أليست هذه البلاد عظيمة أم ماذا؟

توني: فـي نظرك ما الـذي سيشكِّل ضغطًـا أو تحديًا خلال الأعـوام العشرة القادمة؟

جون: أرى أن قطـاع الشـركات الأمريكيـة سيستمـر فـي النمـو، وتذكـر أن سـوق الأسهـم مشتق؛ مشتق من القيمـة التي صنعتهـا شركاتنا؛ فهي (شركاتنـا) تجني المال وستظل تجني المال، ربمـا تجني أقل ولكنها ستظـل تكبـر وتكبر وتصبح أكثـر وأكثر كفـاءةً. وهكـذا ستستمر في النمـو، بمعدلٍ أبطـأ مما اعتدنـاه عليه علـى الأرجح، ولكنـه سيظل معدلًا صحيًا.

توني: لأن الإنفـاق سينخفض وفقًـا للخصائص السكانية كسبـب رئيسي أم لأننا قد اقترضنا الكثير للتوِّ ما يجعلنا مضطرين لترتيب أُمورنا أولًا؟

جون: مـا زال علينا تخفيض الديون، يعـم البلاد الكثير من الاقتراض. كما أن الشـركات لا تطبـق مبدأ الرفع المالي بدرجة كبيـرة. إن ميزانيات الشـركات فـي حالـة جيدة جـدًا، أمـا ميزانيـة الحكومة؛ بمـا يشمل الميزانيـة الفيدرالية والمحلية وميزانيات الولايـات، فيصيبها جميعًا العَجز، وعلينا فعل شيء ما بهذا الشأن.

إحـدى المخاطر الكبيرة - وأحد الأسئلـة المهمة في الحقيقة - تتمثل فـي أن البنك المركـزي لديـه الآن احتياطي يقترب مـن ٤ تريليونات دولار، وهـو ما يزيـد على المعتاد بـ ٣ تريليونـات دولار؛ إذ حصل على حوالي ٣ تريليون دولار خلال السنوات الخمس أو الست الماضية. على هذا الأمـر أن ينحلّ. ولا يعرف أحدٌ كيف سيحدث ذلك، ولكن كل فرد يعرف أنه سيحدث إن عاجلًا أم آجلًا.

توني: إلى أي حدٍّ علينا أن نقلق من حدوث أزمة مالية أخرى؟

جون: إذا لم تكن تفكر كمستثمرٍ عادي وإنما كشخص يفكر في الصورة الأكبر أو الأشمـل، فلا تفقد إحساسك بالتاريـخ، لا تعتقد أنه لن يعيد نفسه. كما يقول "مارك توين": "ربما لا يعيد التاريخ نفسه، ولكنه يتناغم مع نفسه". ولذا فإننا نواجه احتمالية أزمة مالية عالمية خطيرة، بل ربما نواجـه كسادًا عالميًّا. **مـا احتمالية حـدوث كساد عالمـي؟ أقول إنها ربما واحد من عشرة.** ولكنها ليست واحدًا من ألف، ولذا فأنا لا أعتقد أنهـا مُرجحـة بدرجة كبيرة، ولكن من يقـول "لا يمكن أن تحدث هنا" مخطئ ...

توني: ... ولا ينتبه للتاريخ.

جون: نعـم؛ ولذا استخدِم حسك الفطري، لا تجارِ بِدع اللحظة وموضتها، ولا تُجارِ التقلبات اللحظية في الأسواق أو الأسهم أو السندات.

توني: لقـد مررتَ بكل أنواع الأسواق خـلال عملك لأربعة وستين عامًا بمجال الأعمال التجاريـة، كيف تستطيع استبعاد عامل العاطفة الإنسانية من الاستثمار؟

جون: لا يستطيـع أي منـا ذلـك، حتى أنـا، إنني أحـاول. **يسألنـي الناس: "كيـف تشعـر عندمـا تهبـط السـوق بنسبـة ٥٠٪؟" أقـول بصراحـة أننـي أكـون بائسًا،** أشعر بألم شديد، **فماذا أفعل إذن؟** أُخرِج اثنين من كتبي عن "الاستمرار في المسار" وأعيد قراءتهما!

توني: إذا لم تستطع ترك أي أموال لأبنائك أو أحفادك، وإنما بضعة مبادئ، فماذا ستكون؟

جون: في بادئ الأمر يمكنني أن أقول الانتباه لمكان استثمار الأصول، واختيار توزيع الأصول بالتوافق مع الأهداف والقابلية للمخاطرة. ثانيًا؛ تنويع الاستثمار، والتأكد من تنويع الاستثمار بين صناديق مرتبطة بالمؤشر ومنخفضة التكلفة؛ فهناك الكثير من الصناديق عالية التكلفة، علينا ألا ننسى ذلك. وعدم التفكير في التداول، **لا تفعل شيئًا، فقط قف هناك! مهما حدث!** وستستطيع مقاومة هذا الإغراء بسهولة أكبر إذا كانت بعض من أصولك موزعة على سندات أكثر مما تعتقد أنه ضروري.

توني: ما النصائح الأخرى التي توجهها للمستثمرين؟

جون: لا تقرأوا جريدة *وول ستريت جورنال!* ولا تشاهدوا محطة سي إن بي سي! إنني أقوم بالكثير من الحوارات مع محطة سي إن بي سي، وأظل أتساءل لماذا يطلبون مني ذلك مرارًا. يمكنني تحمل ما بين ٤٠ ثانية و ٥٠ ثانية فقط من الاستماع إلى "جيم كريمر". فكل هذا الصراخ والصياح والنصائح ببيع هذا وشراء ذاك مجرد تشتيت عن الاستثمار. نحن نقضي الكثير من الوقت ونركز الكثير من طاقتنا على كل هذه الأشياء المتعلقة بالاستثمار رغم أننا نعرف ماذا ستكون النتيجة؛ فأنت ستحصل على عوائد السوق مضافًا إليها شيء ما أو ناقصًا منها شيء ما، وغالبًا ما يكون ناقصًا. إذن لماذا نقضي كل هذا الوقت في محاولة تداول مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ طوال اليوم في الواقع كما اقترحت حملة تسويق أولية لصندوق مرتبط بمؤشر وقابل للتداول؟

من يفعل ذلك عليه أن يعيش حياته؛ يصطحب أولاده للحديقة، أو زوجته للعشاء، وإذا فشل كل ذلك، يمكنه قراءة كتاب جيد.

توني: ماذا يعني لك المال؟

جون: لا أنظر إلى المال كفاية وإنما كوسيلة لغاية. هناك قصة رائعة عن الكاتبين "كورت فونيجت" و"جو هيلر". لقد التقيا في حفلة على جزيرة شلتر، نظر "كورت" إلى "جو" وقال: "هذا الرجل الواقف هناك، مضيفنا، لقد جنى مليار دولار اليوم، لقد جنى في يوم واحد أكثر مما جنيتَ من كل نسخة من نسخ كتابك *Catch-22*". ونظر "جو" إلى "كورت" وقال: "هذا حسن؛ لأنني أملك شيئًا لن يمتلكه مضيفنا أبدًا؛ الكفاية".

إنني أترك لأبنائي ما يكفي ليستطيعوا القيام بأي شيء يرغبون فيه، ولكن ليس ما يكفي بحيث لا يفعلون أي شيء، أقول لهم كثيرًا: "أتمنى أحيانًا لو أنكم نشأتم متمتعين بالمزايا التي حصلتُ عليها" ويكون رد فعلهم الأول: "ألا تعني المساوئ؟" فأقول: "لا يا بني، لا أعني ذلك، بل أعني المزايا؛ أن تكون وحيدًا في العالم تعمل بجد لتشق طريقك عبر كل المصاعب".

توني: لقد استغرق مفهوم الربط بالمؤشر سنوات ليستقر، والآن تكتسح الصناديق المرتبطة بالمؤشر المجالَ كله. كيف يبدو إحساس أن تكون محقًا؟

جون: حسنًا، يقول لي الناس لابد أن تكون فخورًا للغاية، انظر ماذا بنيت، وأقول لهم أعتقد أنه سيكون لديَّ الوقت لذلك يومًا ما، ولكن ليس بعد. أعتقد أن "سوفوكليس" كان من قال: "على المرء الانتظار حتى المساء ليستمتع بروعة اليوم". ولم يأتِ المساء بالنسبة لي بعد.

أتعرف؟ عليَّ الاعتراف لك بأمرٍ ما، كان لابد أن أكون ميتًا منذ زمنٍ طويل للغاية، لقد أصبت بثماني أزمات قلبية قبل أن أجري عملية زرع القلب. توقف قلبي، ولا يحق لي التواجد الآن، ولكن من الرائع جدًا أن أكون حيًا. لا أقضي الكثير من الوقت في التفكير في نجاحاتي، ولكنني أدرك أنني أشهد ما أعتقد أنه انتصار الربط بالمؤشر، وثورةً في تفضيلات المستثمرين، لا شك في ذلك، وسيغيِّر ذلك من وول ستريت؛ فوول ستريت يتضاءل. لستُ متأكدًا

أنني أفهم الأمر بصورةٍ كاملة، ولكنني أعتقد أنني سأشهده إذا لم أكن ميتًا.

توني: هل ستتقاعد في يوم ما؟

جون: هذا أمر في علم الخالق، ولكنني أستمتع بحياتي وأتقدم في مهمتي لمنح المستثمرين معاملة عادلة.

مبادئ جاك بوجل الأساسية الخاصة بالمحفظة الاستثمارية:

١. **توزيع الأصول بما يتماشى مع أهدافك وقابليتك للمخاطرة.**
٢. **تنويع الاستثمار من خلال الصناديق المرتبطة بالمؤشر ومنخفضة التكلفة.**
٣. **امتلك من صناديق السندات ما يساوي عمرك، وهو معيار قاسٍ كما يقول.**

إن "جون" في الثمانين من عمره ويستثمر ٤٠٪ من إجمالي محفظته الاستثمارية في السندات، ولكن يمكن لشابٍّ صغير استثمار ١٠٠٪ في الأسهم العادية.

هكذا فإن إجمالي محفظتي الاستثمارية؛ بما يشمل كلًا من حسابي الخاص وحساب التقاعد، يتكوَّن من ٦٠٪ من الأصول مستثمرة في أسهم، أغلبها في صناديق أسهم فانجارد المرتبطة بالمؤشر. وينقسم الباقي بين صندوق فانجارد المرتبط بالمؤشر وسوق السندات الإجمالية، والصناديق المعفاة من الضراب [سندات بلدية]. تنقسم أرصدتي من السندات البلدية إلى ثلثين في صندوق فانجارد متوسط المدى المعفي من الضرائب، وثلث في صندوق فانجارد محدود المدى المعفى من الضرائب [يقع المحدود المدى بين قصير المدى ومتوسط المدى؛ فهو أطول قليلًا لتحقيق ربحٍ إضافي].

لن أقتطع من أموال محفظتي الاستثمارية الخاضعة للضرائب كما أتمنى، وهي تمنحني أرباحًا لطيفة معفاة من الضرائب تصل إلى ٣٪ أو ما يقرب من ذلك، وهو ما يعادل ٥٪ بالنسبة لشخصٍ في فئة الضرائب التي تشملني، ولا أحتاج إلى أكثر من ذلك؛ فأنا سعيد بالحصول على هذه الأرباح.

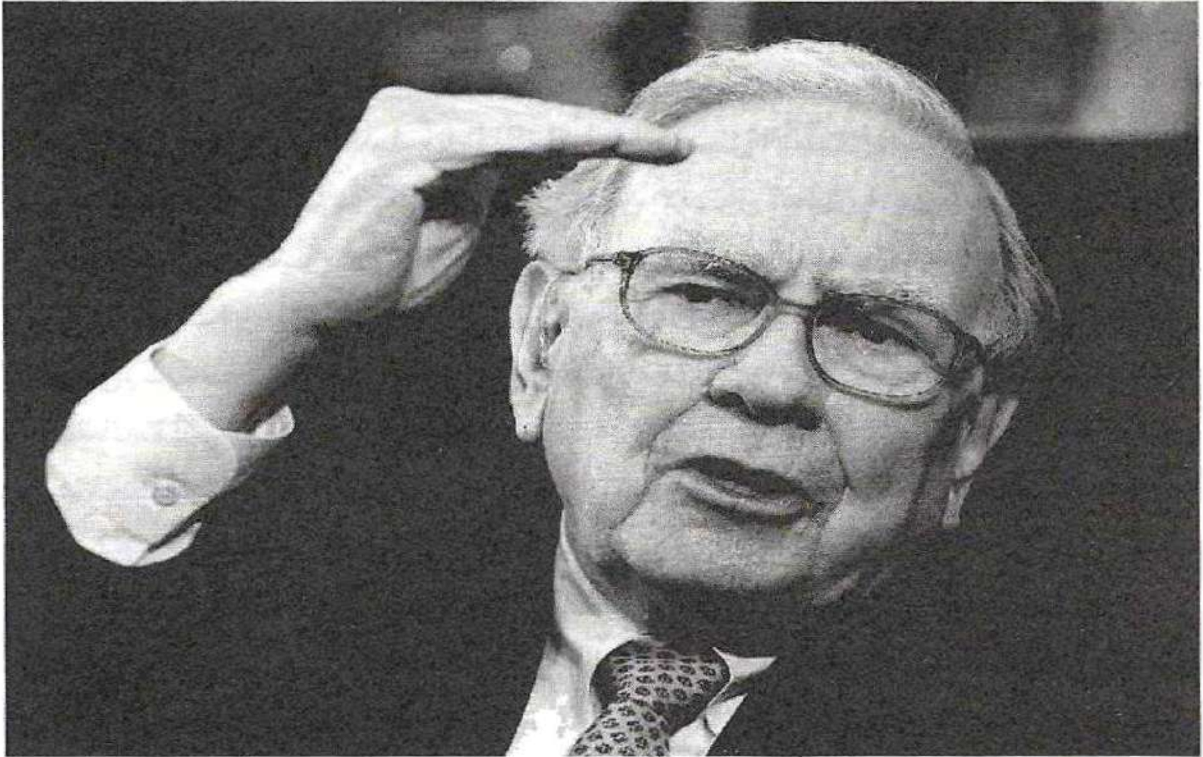
أقلـق قليلًا بالطبع بشــأن استقرار سوق السندات البلديــة، ولكنني قررت أنها ستكــون آمنة مع محللينا الخبراء هنا في فانجــارد. إن معظم أسهم السندات في محفظتــي الاستثمارية مؤجلة الضرائب؛ وهــي أكبر الأصــول التــي أمتلكها، مستثمــرة في صندوق فانجــارد المرتبط بالمؤشر وسـوق السندات الإجمالية. يشتمـل ذلـك على السندات طويلـة المدى ومتوسطة المـدى وقصيرة المدى، وتحتوي على سندات الخزانة والقرض العقاري والشركة.

إنني راضٍ تمامًا عن العوائد على إجمالي محفظتي الاستثمارية؛ فبعد الهبوط البشــع بنسبةٍ ١٧٪ في عام ٢٠٠٨ [هبط مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ بنسبة ٣٧٪ ذلـك العام، وهو أكثر مــن الضعف] ظلت عوائدي إيجابية باستمرار وتحقق معدل ١٠٪ تقريبًا سنويًّا. أنا سعيد "لاستمراري في المسار" ببساطة.

الفصل ٦-٤

وارن بافيت:
أشهر أثرياء مدينة أوماها

الأسطورة الذي قال كل شيء؛ والمدير التنفيذي لشركة بيركشير هاثاواي



كنتُ في غرفة الانتظار التابعة لبرنامج *توداي* منتظرًا الظهور على الهواء عندما دخل الرجل بنفسه، "وارن بافيت"؛ أحد أعظم مستثمري القرن العشرين وثالث أغنى أغنياء العالم بثروة تبلغ ٦,٦٧ مليار دولار. كان مُحددًا لنا الظهور (معًا مع "سارة بليكلي" مؤسسة شركة سبانكس و"جوليان كاسترو" وزير الإسكان والتنمية الحضرية المستقبلي) في نقاشٍ مع "مات لاور" عن النجاح الاقتصادي وآرائنا في

اتجاه الاقتصــاد الأمريكي. لطالما كنتُ من كبار المعجبين بـ"بافيت"، ومثل ملايين المستثمرين حول العالم، ألهمتني قصة تحويل سمسار بورصة متواضع من نبراسكا، شركــة نسيج فاشلة بنيو إنجلاند تُدعى "بيركشيــر هاثاواي" إلى خامس أكبر شركة عامــة في العالم، بأصول تقترب من نصف تريليون دولار وحصص في كل شيء بدءًا مــن شركة جيكـو للتأمين وحتى شركة سيــز كانديز. كان سره - وهــو ليس سرًّا حقًّا - للنجــاح هو "استثمــار القيمة"؛ وهو النظام الذي تعلّمه وأتقنــه على يد معلّمه "بن جراهــام". وهو يدور حول البحث عن الشركات منخفضــة القيمة وشراء أسهمها مع توقــع ارتفــاع سعرها على المدى الطويــل، وهو أحد أبسط أشكال نظــام التباين بين المخاطــرة والعوائد، وهو يتطلب كمًّــا هائلًا من البحث والمهــارة والنقود؛ وهو أحد أسباب سعي "بافيــت" للحصول على حصصٍ في شركات التأمين التي تضمن تدفق المال الكثير، ومن ثم فرص الاستثمار.

لــم يحقــق "بافيت" نجاحًــا استثنائيًّا في مجــال الأعمال التجاريــة فقط، ولكنه أصبــح كذلك واحدًا من أكثر المشاركيــن في الأعمال الخيرية كرمًا على مر التاريخ؛ إذ يخصصــص ٩٩٪ مــن ثروته الخاصــة الكبيرة للأعمال الخيرية مــن خلال مؤسسة بيــل آند ميليندا جيتس. كما أنــه على الأرجح قائد الأعمال الأكثــر استشهادًا بأقوال الآخرين، كما أنه يتم الاستشهاد بأقواله هو الآخر، وقد قرأتَ بالفعل بعضًا من كلماته القيمة المتناثرة في هذه الصفحات.

عندمــا اجتمعنــا أخيــرًا في الغرفــة ذاتها، لم أستطِــع مقاومة الفرصــة لإخباره بمشــروع هذا الكتاب، وسألتــه إذا كان ربما يمكننا الجلوس لإجــراء حوارٍ حول كيف يمكن للمستثمر الفردي الفوز في ظل هذا الاقتصــاد المتقلب.

نظــر إلــيَّ وفي عينيه لمعة غريبة وقــال: "يا توني، أودُّ مساعدتــك ولكنني أخشى أنني قد قلت بالفعل كل ما يمكن أن يقوله المرء عن هذا الموضوع".

كان مــن الصعب مجادلته في ذلك؛ فمنذ عام ١٩٧٠ وهو ينشر لمساهميه خطابًا سنويًّا ينتظر بفارغ الصبر مليئًا بنصائح وتعليقات صريحة حول الاستثمار. بالإضافة إلى أن هناك بالفعل ما يقرب من ٥٠ كتابًا منشورًا يتحدث عنها، وبعضها حتى كتبها "بافيت" بنفسه!

ومع ذلك ضغطتُ عليه.

وسألتــه: "لكــن الآن بعــد أن أعلنــت أنك ستتــرك كل ثروتك تقريبًــا للمؤسسات الخيريــة، فمــا نــوع المحفظــة الاستثماريــة التــي قــد تنصح بهــا أسرتــك لحماية استثماراتهم الخاصة وتنميتها؟".

ابتسم ثانيةً وأمسك بذراعي قائلًا: "الأمر بسيط للغاية، ربط الاستثمار بالمؤشر هو الطريق السليم، استثمر في مشروعات أمريكية كبيرة دون دفع رسوم لمدير صندوق الاستثمار المشترك، وتمسك بتلك الشركات وستفوز على المدى الطويل!".

عجبًا! يرى أشهر منقٍّ للأسهم في العالم أن الصناديق المرتبطة بالمؤشر أفضل وسيلة استثمارية وأكثرها فاعليةً من حيث التكاليف.

فيما بعد، حتى بعد أن تحدث "ستيف فوربس" و"راي داليو" نيابةً عني لـ"وارن" لتشجيعه على إجراء حوار أكثر تفصيلًا معي، أخبرني "وارن" أنه ليست هناك حاجة لذلك؛ حيث إن كل الأمور المهمة التي يمكنه قولها عن الاستثمار قد نُشِرَت بالفعل، وكل ما يمكنه قوله للمستثمر الفرد اليوم هو الاستثمار في الصناديق المرتبطة بالمؤشر التي تعرض أمامه السوق الواسعة المليئة بأفضل الشركات في العالم، والتمسك بهذه الصناديق على المدى الطويل. أعتقد أن التكرار هو حقًّا أساس أي مهارة، لقد فهمتُ يا "وارن"! وفي خطاب هذا العام للمساهمين، أكد "وارن" على النصيحة نفسها مرةً أخرى! ما توزيع أصوله؟ فيما يلي التعليمات التي تركها لزوجته بخصوص ودائعهم بعد وفاته:

"ضعي ١٠٪... في سندات حكومية قصيرة المدى و ٩٠٪ في صندوق مرتبط بمؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ منخفض التكلفة (أقترح صندوق فانجارد). أعتقد أن النتائج طويلة المدى لهذه السياسة للوديعة ستتفوق على تلك التي يحققها معظم المستثمرين - سواء صناديق المعاشات أو المؤسسات أو الأفراد - الذين يوظفون مديرين برسوم عالية".

"جون بوجل" سعيدٌ للغاية بهذه النصيحة! فأكثر المستثمرين احترامًا في أمريكا يؤيد الإستراتيجية التي روَّج لها "جون" لأربعين عامًا تقريبًا!

تذكر أن "بافيت" راهن بمليون دولار ضد شركة بروتيجيه ومقرها نيويورك؛ حيث قال إن بروتيجيه لن تستطيع اختيار خمسة مديري صناديق تحوط كبرى يستطيعون التغلب على مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ خلال فترة عشر سنوات. وفي فبراير ٢٠١٤ كان مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ مرتفعًا ثانيةً بنسبة ٤٣،٨٪ بينما كانت صناديق التحوط الخمسة مرتفعةً بنسبة ١٢،٥٪.

لقد قال أشهر أثرياء مدينة أوماها كلمته!

الفصل ٦-٥

بول تودور جونز:
روبن هود العصر الحديث

مؤسس شركة تودور إنفستمنت
ومؤسس مؤسسة روبن هود



أسس "بول تودور جونز"؛ وهو أحد أنجح تجار البورصة على الإطلاق، شركته الخاصة في سن السادسة والعشرين، بعدما كدح في مجال تجارة القطن.

لقد تحدى "بول" الجاذبية؛ إذ حقق نجاحات على مدار ٢٨ عامًا كاملة متتالية. وقد أصبح أسطورة لتنبؤه بالاثنين الأسود؛ وهو يوم انهيار سوق الأسهم في عام ١٩٨٧ والذي شهد هبوطًا بنسبة ٢٢٪ في يوم واحد (والتي لا تزال أكبر نسبة هبوط في تاريخ سوق الأسهم). في الوقت الذي كان بقية العالم يمر فيه بأزمة مالية، حصل "بول" وعملاؤه على عوائد شهرية قدرها ٦٠٪ وعوائد سنوية تقترب من ٢٠٠٪!

إن "بول" أحد أقرب أصدقائي وأبطالي الشخصيين. كنت محظوظًا بالعمل كمدربه للوصول إلى قمة الأداء منذ عام ١٩٩٣؛ أي لواحد وعشرين عامًا من أعوام نجاحه المتتالية الثمانية والعشرين، والتي تشكل أغلب حياته المهنية. ما يذهلني أكثر من نجاح "بول" المالي المبهر، اهتمامه الصادق المستمر بالعثور على طرقٍ للعطاء وإحداث فرق. لقد ألهم "جونز"؛ باعتباره مؤسس مؤسسة روبن هود البارزة، بعضًا من أذكى المستثمرين في العالم وأكثرهم ثراءً لمحاربة الفقر بمدينة نيويورك. يقوم "بول" وفريق روبن هود بهذا العمل بنفس الصرامة التحليلية الذي يقوم بها مليونيرات صناديق التحوط لخدمة الاستثمارات المالية. استثمرت مؤسسة روبن هود أكثر من ١،٤٥ مليار دولار في برامج المدينة منذ عام ١٩٨٨، ولا يختلف عمل "جونز" في المؤسسة عن سعيه وراء العوائد المتباينة في حياته المالية (وسيشاركنا بعد قليل بقاعدته "٥ إلى ١"). تغطي مشاركة مجلس الإدارة تكاليف روبن هود الإدارية والعملية بنسبة ١٠٠٪، وهكذا يجني المتبرعون عوائد على استثمارهم في مجتمعهم بنسبة ١٥ إلى ١. كما يقول "إيريك شميدت"؛ الرئيس التنفيذي بجوجل: "ليست هناك بالفعل أية مؤسسة أو أي نشاط أكثر فاعلية!".

سيخبرك "جونز" بنفسه بأنه تاجر في البورصة، وليس مستثمرًا تقليديًّا، ولكنه عندما يتحدث يستمع إليه الناس، تمامًا مثل مديره السابق "إي. إف. هاتون". لأن "جونز" تاجر دولي، فهو يدرس تأثير القواعد وعلم النفس والتحليل الفني وتدفق الموارد المالية والأحداث العالمية على أسعار الأصول. وبدلًا من التركيز على الأسهم الفردية، يراهن على الاتجاهات التي تشكّل العالم؛ من الولايات المتحدة إلى الصين، ومن العملات إلى البضائع إلى أسعار الفائدة. يلجأ إليه بعض أكثر القادة تأثيرًا في العالم؛ مثل وزراء المالية ومسئولي البنوك المركزية والمراكز البحثية حول العالم.

التقيتُ بـ "بول" لإجراء هذا الحوار في مبنى أسرة شركة تودور إنفستمنت الرائع في مدينة جرينويتش بكونيكتيكت. تعمقنا خلال الحوار لنصل إلى أقيم مبادئ الاستثمار التي يجب أن يشاركها ليفيدك أيها المستثمر الفرد. وهكذا فـ "بول" على

وشك أن يعلّمنا منهجه العملي الذي يساوي ١٠٠ ألف دولار؛ والذي يشاركه مع أسرته مـن تجار البورصـة وبعض الطلاب الجامعيين المحظوظين بمـا يكفي ليستمعوا إلى رسالته كل عام. كل هذه الحكمة في ست صفحات فقط.

توني: إن مـا حققته يا "بول" في الاستثمار وتجارة البورصة استثنائي؛ ٢٨ عامًا من الانتصارات المتتابعة دون خسارة. كيف يمكن لشخص ما فعل ذلك؟

بول: كلٌّ منـا نتـاج بيئته. لقد بدأتُ العمل كتاجر بضائـع في عام ١٩٧٦. يكمن الأمـر الرائع في العمل كتاجر بضائع – كالتجارة في القطن وفول الصويا وعصيـر البرتقـال – في أن هذه الأسـواق تتأثر بالطقس بدرجة كبيرة. خـلال أربعة أعوام يكون المرء قد مرَّ بفترات صعود هائلة وفتراتٍ هبوط هائلة، تعلمتُ سريعًا جدًّا علم نفس فترات الصعود والهبوط، ومدى سرعة تغيرها، ومـا المشاعر المسيطرة في فترات الهبوط. رأيتُ الناس يجنون الثـروات ويفقدونها، شاهدتُ "بانكر هانت" ينتقل من منصب راتبه ٤٠٠ مليـون دولار إلى منصـب راتبه ١٠ مليارات دولار في عام ١٩٨٠؛ ما جعله أغنـى رجل على الأرض، ثـم انتقل ثانيةً من راتـب ١٠ مليارات دولار إلى راتب ٤٠٠ مليون دولار في خمسة أسابيع.

توني: عجبًا!

بول: فعرفتُ مدى سرعة زوال كل شيء؛ ومدى قيمة المال عندما تمتلكه. وأهم مـا تعلمته من ذلـك أن الدفاع أهم من الهجوم بعشـرة أضعاف؛ فالثروة التـي تمتلكها قد تكون سريعة الزوال، فعليك التركيز بشدة على المخاطر طوال الوقت.

توني: بالتأكيد.

بول: عندمـا يكـون وضعك جيدًا في مجال ما فلستَ بحاجـة إلى مراقبته؛ فهو سيهتـم بنفسه. ولكن عليـك التركيز في المكان الـذي تخسر فيه المال، وهـذا هو المـكان الـذي لا يرغب النـاس في النظـر إليه فيقولـون: "إن حسابـي يتجه للهبوط، لا أرغب حتى في فتحه". ولذا وضعت عمليةً عبر الزمن يمثل فيها الحد من المخاطر أول نقاط تركيزي وأهمها، فأريد أن أضمن كل يوم أنني لا أخسر.

توني: في اعتقادك ما أكبر الخرافات التي يظنها العامة عن الاستثمار؟ وما يضرهم؟

بول: يمكنك الاستثمار على المدى البعيد، ولكنك لن تكون ثريًا على المدى البعيد بالضرورة؛ لأن لكل شيء سعرًا وقيمة مركزية تتغير عبر الزمن. ولكنني أعتقد أنه من العسير الطلب من المستثمر العادي أن يفهم مقاييس القيمة طوال الوقت. لتحمي نفسك من ذلك - من فكرة أنك ربما لستَ أكثر الناس علمًا بفئات الأصول جميعًا - عليك بالمحفظة الاستثمارية المنوَّعة.

توني: بالطبع.

بول: سأخبرك بقصة لن أنساها أبدًا؛ في عام ١٩٧٦ كنت قد قضيت في العمل حوالي ستة أشهر، وذهبتُ لرئيسي تاجر القطن "إلاي توليس"، وقلتُ: "لابد أن أتاجر، لابد أن أتاجر" وقال لي: "يا بني، لن تتاجر الآن، ربما بعد ستة أشهر أخرى سأجعلك تتاجر" فقلتُ: "لا لا لا، عليَّ أن أتاجر الآن" فقال: "اسمع، الأسواق ستظل موجودة بعد ثلاثين عامًا، السؤال الحقيقي هو: هل ستظل أنتَ؟".

توني: رد مثالي.

بول: إذن فالسلحفاة تفوز بالسباق، أليس كذلك؟ أعتقد أن الشيء الوحيد الأكثر أهمية الذي يمكنك فعله هو تنويع محفظتك الاستثمارية؛ التنويع الاستثماري أمر مهم، والدفاع كذلك، وكذلك الاستمرار في اللعبة لأطول وقت ممكن.

توني: لنتابع الحديث عن التنويع الاستثماري، ما رأيك في توزيع الأصول كوسيلة دفاع؟

بول: من المستحيل أن يأتي عليك وقت يمكنك القول فيه بثقة مطلقة إن عليك الحفاظ على هذا المزيج لخمس أو عشر سنوات؛ فالعالم يتغير بسرعة كبيرة. إذا نظرتَ الآن ستجد أن كلًا من الأسهم والسندات بالولايات المتحدة مقدرة بأكبر من قيمتها بكثير، والنقود بلا قيمة، فماذا تفعل بمالك الآن؟ حسنًا، في بعض الأوقات عليك الاحتفاظ به، وفي أوقات أخرى عليك سحبه. لن تكون دائمًا في موقف يتيح لك بالضرورة جني الكثير من المال عندما تكون الفرص كبيرة.

توني: إذن فماذا تفعل؟

بول: أحيانًا يكون عليك فقط أن تقول: "يا إلهي! ليست هناك قيمة هنا، ليس هناك شيء جذاب. سأتخذ موقفًا دفاعيًا وأستخدم محفظة استثمارية لا أتوقع منها الكثير، سأكون في موقف لا يضرني، وعندما ترتفع القيم؛ إذا ارتفعت، فستكون لديَّ القوة لفعل شيء ما".

توني: حسنًا، هل هناك إستراتيجيات محددة لحماية المحفظة الاستثمارية؟

بول: إنني أدرِّس دورة تدريبية تمهيدية في جامعة فيرجينيا، وأقول لطلابي "سأوفِّر عليكم عناء ارتياد كلية إدارة الأعمال، ستحصلون هنا على تعليم يساوي مائة ألف دولار، وسأمنحكم إياه ملخصًا في فكرتين، حسنا؟ **ليس عليكم ارتياد كلية إدارة الأعمال، عليكم فقط تذكر أمرين؛ الأول أنك دومًا تريد أن تكون دائمًا مع الاتجاه السائد أيًا ما كان، فأي شخص لا** يريد أن يكون مستثمرًا في الاتجاه المعاكس. كيف جنى الرجلان الأكثر ثراءً في الولايات المتحدة -"وارن بافيت" و"بل جيتس"- أموالهما؟ جنى "بل جيتس" أمواله لأنه كان يمتلك أسهم مايكروسوفت والتي ارتفعت بثمانمائة ضعف، وظل مع الاتجاه السائد. و"وارن بافيت" قال: "حسنًا، سأشتري شركات كبيرة، وسأحتفظ بتلك الشركات ولن أبيعها لأن الفائدة المركبة أو قانون التراكم يعملان في صالحي إذا لم أبِع".

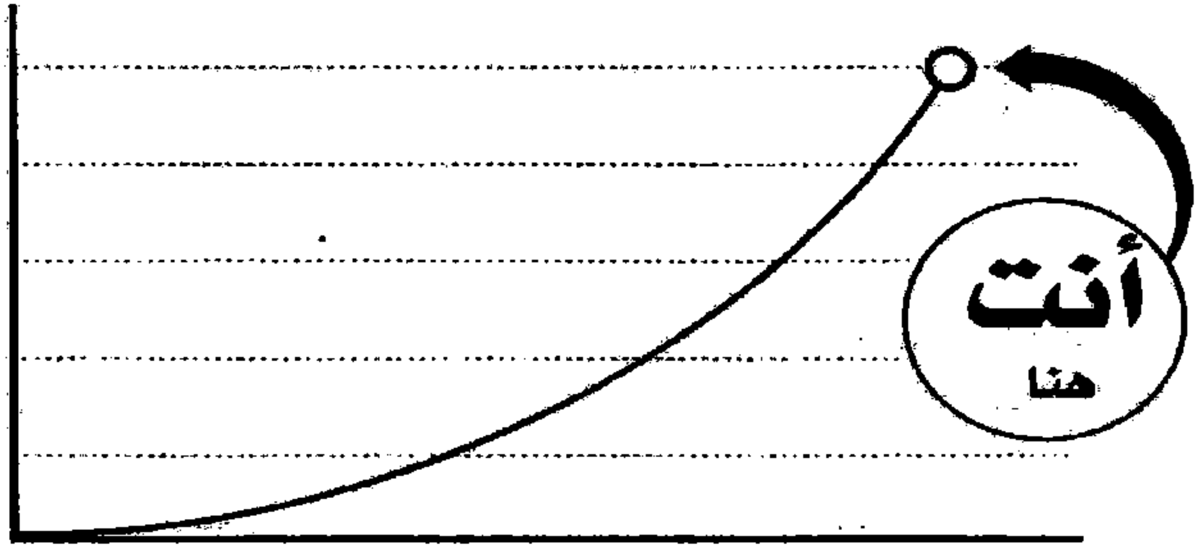
توني: وهكذا جنى المال من تدفق نقود كل شركات التأمين الخاصة به.

بول: لقد شهد إحدى أعظم فترات الصعود في تاريخ الحضارة، لقد تحمَّل الألم الذي هو ثمن الربح.

توني: مذهل، سؤالي التالي إذن هو كيف تحدد الاتجاه السائد؟

بول: **إن مقياسي لكل شيء هو متوسط أسعار إغلاق ٢٠٠ يوم المتغير.** لقد رأيت الكثير من الأشياء؛ أسهمًا وبضائع، تهبط إلى الصفر. تكمن الحيلة في الاستثمار في: "كيف لا أخسر كل شيء؟" إذا اتبعت قاعدة متوسط ٢٠٠ يوم المتغير ثم تركت الأسهم في الوقت المناسب، إذا اتخذت موقفًا دفاعيًا وتركت الأسهم، فلن تخسر. أقوم بالتمرين التالي عندما أُدرِّس صفًا في التحليل التقني؛ أرسم مخططًا افتراضيًا

كالموجود بالأسفل، ويمتد الخط حتى أعلى نقطة في ورقة بيضاء معلقة على السبورة البيضاء.



ثم أسأل: "حسنًا، كلكم تعرفون ما ترونه هنا، كم منكم يريد أن يظل لفترة طويلة على هذا المخطط؟". ويرفع حوالي ٦٠٪ منهم أياديهم موافقةً. وكم منكم يريد أن يترك هذا الاستثمار ويبيعه؟ فيقول ٤٠٪ تقريبًا إنهم سيبيعونه. وأقول لهم: **"عليكم أيها الأربعون بالمائة ألا تستثمروا أموالكم الخاصة أبدًا طوال حياتكم! لأنكم من النوع الذي يسير في الاتجاه المعاكس،** وهذه أفضل طريقة لإفساد فرصكم. يعني ذلك أنك ستشتري كل العلامات التجارية؛ فستشتري أشياء تهبط حتى الصفر وتبيع أشياء تستمر إلى ما لا نهاية، ويومًا ما ستموت".

توني: هذا رائع، ومنطقي للغاية. تقول إن بعض أعظم انتصاراتك كانت في الحقيقة نقاط تحول، أليس كذلك؟ هذا هو الأمر المختلف فيك.

بول: هذا صحيح؛ فلقد حققتُ ثروتي في يوم انهيار سوق الأسهم عام ١٩٨٧.

توني: حسنًــا، عليك أن تخبرني عن ذلك؛ **فهذا الحــدث يُعتبَر أحد أبرز ثلاث معامــلات علــى الإطــلاق في التاريخ كله!** قد يسعــد معظم النــاس بعائد سنــوي ٢٠٪، أمــا أنت فجنيــت ٦٠٪ في هــذه المعاملة وحدهــا في ذلك الشهــر. هــل نبأتك نظريــة متوسط ٢٠٠ يــوم المتغير الخاصــة بك بهذا الأمر؟

بول: بالضبــط، لقد رأيــت متوسط المائتي يوم المتغير يهبــط أقل من الهدف المحدد، وفي بداية الانهيار، كان راكدًا.

توني: فانتظرت حتى تغيَّر؟

بول: نعم، تمامًا.

توني: هــذا رائع! هذا الحدث يذهلني. إذن أنت لا تعتبر نفسك مخاطِرًا، وتركز على كيفيــة حماية نفسك باستمــرار وكيفية محاذاة الاتجــاه السائد. ما الفكرة الثانية التي تقولها للطلاب؟

بول: خمسة إلى واحد.

توني؟ هل تقصد وجود تباين بين المخاطرة والعوائد؟

بول: بالضبــط. خمســة إلــى واحــد تعنــي أننــي أخاطر بــدولار واحــد لأجني خمســة. ما تفعله قاعدة الخمسة إلى واحد أنها تتيح لك فرصة الحصول على معدل نسبته ٢٠٪، **يمكنني أن أكون أبله تمامًا في الحقيقة، يمكنني أن أكون مخطئًا بنسبة ٨٠٪ من الوقت، ومع ذلك لن أخسر؛** على فرض أن قدرتــي علــى الحد من المخاطر جيدة. كل ما عليــك فعله هو أن تكون محقًــا مرة واحــدة فقط من كل خمس مرات. الجــزء الصعب هو أن هذه ليست كيفيــة استثمارنا، طبيعتنا البشرية أننا لا نحسب قط نقاط البدء، لا نفكر حقًا في الموقف الذي علينا أن نستسلم به، وبِمَ نخاطر.

توني: وأنت لا تخطئ ٨٠٪ من الوقت يا "بول"! بما أن توزيع الأصول مهم للغاية، دعنــي أسألك: إذا لم تستطع تــرك أموال لأبنائك، بل محفظة استثمارية محددة ومجموعة من المبــادئ المرشدة لهم، فماذا ستكون؟ إنني أسأل هذا السؤال لمساعــدة النــاس للحصول على نموذج لكيفية نظر الشخص العادي إلى الاستثمار من منظورك.

بول: أقلق بشدة على المستثمر الفرد العادي؛ لأن الأمر صعب حقًّا للغاية. إذا كان الأمر سهلاً، إذا كانت هناك معادلة واحدة، أو طريقة واحدة للاستثمار لكنا أصبحنا جميعًا مليونيرات. أحد المبادئ الرئيسية بالطبع هو ترك أي شيءٍ يهبط إلى أقل من متوسط المائتي يوم المتغير. والمبدأ الثاني هو الاستثمار مع التركيز على قاعدة الخمسة إلى واحد والانضباط. ولكن إليك ما أعرف؛ عليك إجراء حوار مع "راي داليو"؛ فهو يعرف أكثر من أي شخصٍ آخر. إذا كنت تسأل عن توزيع الأصول فهو الشخص الوحيد الذي تجده على دراية بهذا الأمر.

توني: هو التالي على قائمتي، أشكرك! حسنًا، لنغيِّر مجرى الحديث. لقد حققت نجاحًا استثنائيًّا في حياتك، فأنت أسطورة، ومتواضع للغاية فيما يتعلق بنجاحك. أخبرني عن العطاء؛ ما الحافز لكل الأعمال الخيرية التي تقوم بها؟ ماذا يستمر في دفعك لصنع فرق في حياة الكثير من الناس؟

بول: عندما كنت طفلًا، ذهبتُ إلى سوق خضراوات ضخم في ممفيس، وأتذكر أنني نظرتُ فجأة إلى فوق، ولم أجد أمي. وعندما تكون في الرابعة من عمرك تكون أمك هي كل شيء. ثم جاء رجل طويل جدًّا وكبير جدًّا وطيب للغاية وقال لي: "لا تقلق، سنجد والدتك، سنجدها وستكون سعيدًا بعد دقيقة". وأمسك بيدي وسار معي في تلك الطرقات حتى رأى أمي أخيرًا، وقد بدأت في الضحك لأنها رأت أنني أبكي.

توني: يا للعجب!

بول: لا ينسى المرء قط مثل تلك الأمور، فعمل الخير، تلك الأفعال الصغيرة، تصبح أكبر كثيرًا، ثم تصبح متضاعفة. **نحن ننسى مدى أهمية الأفعال الصغيرة، أعتقد أنني أقضي حياتي محاولًا رد الجميل مقابل هذا العمل الطيب.**

توني: هذا جميل جدًّا يا بول، أرى مدى عمق تأثير هذه اللحظة في حياتك حتى الآن، لقد دفعتنا تقريبًا للبكاء، أشكرك. آخر سؤال لك؛ يتوهم معظم الناس أنهم إذا امتلكوا ما يكفي من المال سيختفي التوتر، أهذا صحيح؟ هل يختفي التوتر بشأن المال أبدًا؟

بول: لم يأتِ هذا اليوم بعد.

توني: حسنًا، هذا ما أردتُ أن أسمعه.

بول: المشكلة هي أنه ليس هناك ما يكفي أبدًا؛ كأي شيء آخر. يتمثل التوتر بشأن المال لي الآن في أن هناك الكثير من القضايا التي أؤمن بها. يرتبط توتري المالي بقدرتي على العطاء ودعم الأشياء التي تجعلني سعيدًا، وتخلق شغفًا في حياتي، وتكون مثيرة حقًّا. هناك مشروع ضخم للمحافظة على البيئة اكتشفته منذ شهر تقريبًا ولا أستطيع تحمل تكلفته على الأرجح. الإطار الزمني لهذا المشروع ١٠٠ سنة على الأقل، وأنا أفكر: "يا إلهي! إذا اشتريت عملية قطع الأخشاب هذه وتركت الأرض تتعافى واستصلحتها، بعد مائة عام من ذلك اليوم، ستكون أحد أجمل الأماكن على الإطلاق! ستكون جميلة كقطعة من الجنة" ثم أفكر: "حسنًا، لا أستطيع تحمل تكلفتها، ولكنني أريد حقًّا أن أفعل ذلك. من الأفضل أن أعمل بجد لأنها ستكون أفضل مساهمة يمكنني تقديمها لأحد بعد مائة سنة من الآن. بالطبع لن يعرفوا من فعل ذلك، ولكنهم سيحبون المكان وسيكونون سعداء".

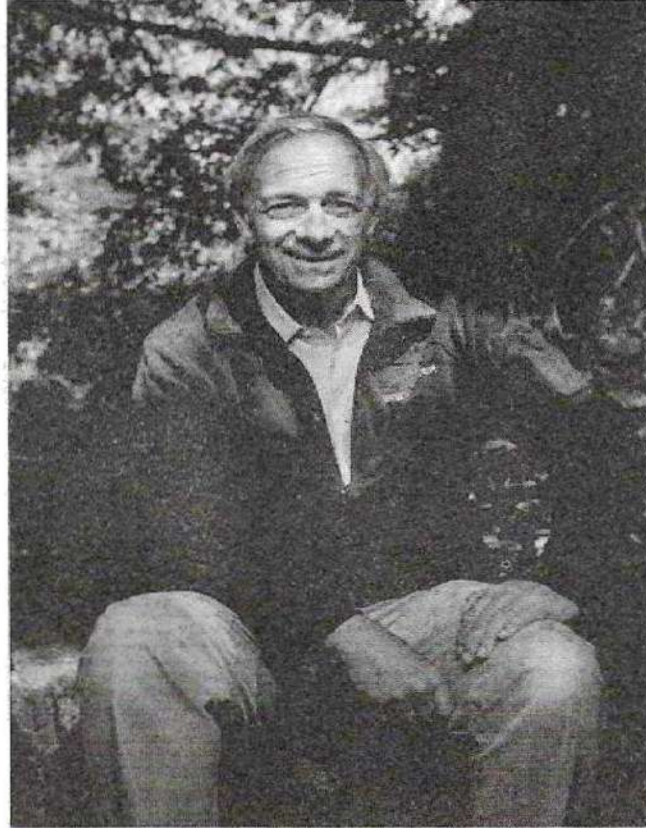
توني: شكرًا لك يا "بول". أحبك جدًّا يا صديقي.

الفصل ٦-٦

راي داليو:

رجل كل المواسم

مؤسس ومسئول استثمار مساعد بشركة بريدج ووتر أسوسيتس



لقـد شكَّل "راي داليـو" نواةً أساسية لهذا الكتاب منذ اللحظـة التي جلست معه لأول مـرة لإجراء الحوار في منزله بكونيكتيكت. استمر لقاؤنا المبدئي ما يقرب من ثلاث ساعـات مليئة بتجاذب أطـراف الحديث وتبادل الأفكار حول كل شيء بدءًا من فوائد رياضـة التأمل (يقـول "راي": "إنهـا تمدني بالاتـزان والهدوء") وحتـى طرق سير

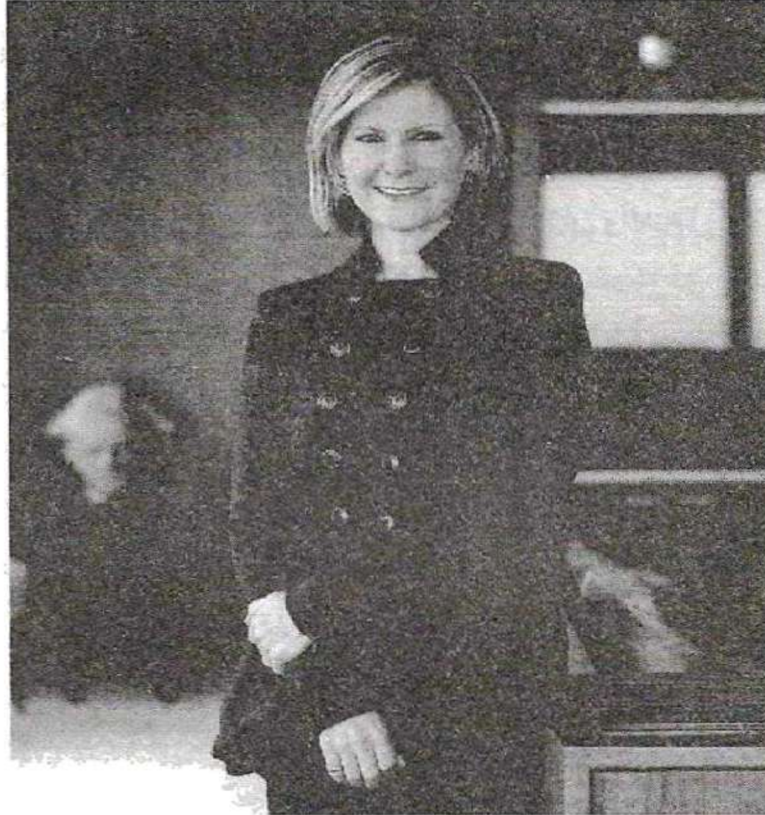
الاقتصــاد ("إنه ماكينة بسيطة"). كنــت على علم بالفعل بالسجل المذهل لصندوق تحوطـه الأكبر في العالم بريدج ووانـر أسوسيتس والذي تبلغ قيمته ١٦٠ مليار دولار. كنت أعلم أن "راي" يدير المخاطر أفضل من أي شخص آخر على هذا الكوكب، وأنه الشخصــ الذي يلجأ إليـه قادة العالم والمؤسسات الماليـة الكبيرة عند الحاجة إلى مينــاء آمن في السوق المتقلبة. ولكنني لم أكن أعرف مطلقًا أنني عندما أسأله نفس السؤال الذي سألته لجميع نجوم المال في هذا الكتاب: ما المحفظة الاستثمارية التي قـد تتركهـا لأبنائك إذا لم تستطِع تـرك أي أموال لهم؟ أن إجابتـه ستكون: "الحلقة المقدسـة" التي كنت أبحث عنها عندما بدأت رحلة السعي هذه. ماذا كانت الإجابة؟ لـم تكـن أقل من خطـة استثماريـة للمستثمر الفرد مثلـك ليزيد من سلـة مدخرات التقاعـد الخاصة به، وخطة تكون ناجحة في كل المواسم ودون المخاطرة بمدخرات حياتـك كلها. لم تكن تلك المعادلة السحرية لنجاح الاستثمار في كل المواسم متاحة إلا لعمــلاء "راي داليو". ويذهلني كرمه في اختيار هذا الوقت والمكان لمشاركتها مع العالم؛ ما يجعلني ممتنًا له.

ليس عليَّ أن أخوض بالتفصيل في خلفية "راي" هنا؛ فقد مررت بهذه الرحلة معه منـذ الصفحات الأولى لهذا الكتاب، وإذا كنت استمررت حتى الآن فقد قرأت بالفعل الفصلين ١/٥ و ٢/٥ اللذين يرويان القصة ويمهدان لمحفظته الاستثمارية بأكملها. كنــتُ أنوي سردها هنا ولكنهــا ليست بالقوة ذاتها عند اقتطاعها من سياقها. أما إذا كنــت قد تجاوزت عن الفصول السابقة فلا تغش! عُد إليها واقرأها، فستذهلك تمامًا وتغيــر حياتك! إذا كنت قــد قرأتهم بالفعل فقد حان وقت التطبيــق. "راي داليو" هو سيِّد كل المواسم.

الفصل ٦-٧

ماري كالاهان إيردوس:
امرأة التريليون دولار

المديرة التنفيذية بقسم إدارة الأصول بشركة جي بي مورجان



ربما لا تكون "ماري كالاهان إيردوس" فارهة الطول، ولكنها تلقي بظلال طويلة للغاية علـى المجال باعتبارها المديرة التنفيذية لإحدى أكبـر مجموعات إدارة الأصول في العالم في أكبر بنك بالولايات المتحدة. أطلقت عليها مجلة فوربس "المذنب النسائي النـادر الذي ظهر في سماء وول ستريت التي يهيمن عليها الذكور"، وأدرجوها ضمن

قائمة أقوى ١٠٠ سيدة في العالم. منذ توليها قسم إدارة الأصول بجي بي مورجان في عام ٢٠٠٩، نمت *الشركة بما يزيد على نصف تريليون دولار*؛ وهي زيادة بنسبة أكثر من ٣٠٪ تشرف "إيردوس" اليوم على إدارة ٢,٥ تريليون دولار من استثمارات المؤسسات والبنوك المركزية وصناديق التقاعد وبعض أغنى أفراد العالم. يرد ذكرها في الإعلام كثيرًا باعتبارها ضمن قائمة الأشخاص المرشحين لخلافة "جايمي ديمون" المدير التنفيذي لبنك جي بي مورجان تشيس.

بينما تروّج معظم الأصوات في هذا الكتاب إلى أن الإدارة السلبية ذات الرسوم المنخفضة تحقق أفضل النتائج للمستثمرين الأفراد مع الوقت، تقول "إيردوس" إن الصناديق المُدارة بنشاط من قِبل أفضل العقول في مجال الأعمال تستحق الرسوم التي يتقاضونها، وتقول إن الدليل على ذلك إخلاص عملائهم الراضين عن عملهم، بالإضافة إلى الأعمال الجديدة التي يجذبونها باستمرار.

تجري إدارة المال في دم "إيردوس"، لقد كانت الطفلة الأولى والابنة الوحيدة لعائلة أيرلندية كبيرة في وينتيكا بولاية إلينوي. كان والدها "باتريك كالاهان" مصرفيًا مختصًا بالاستثمار مع شركة لازارد فيريرز بشيكاغو. لقد برعت "ماري" في الرياضيات في المرحلة الثانوية - بالإضافة إلى فوزها بميداليات في الفروسية - واستمرت لتصبح الفتاة الوحيدة المتخصصة في الرياضيات في صفها بجامعة جورج تاون. التقت زوجها "فيليب إيردوس" عندما كان كلاهما يدرُس للحصول على ماجستير إدارة الأعمال بكلية هارفارد لإدارة الأعمال.

لقد كسرت "إيردوس" القواعد المعتادة في عملها كمسئولة تنفيذية في مجال الخدمات المالية بطرقٍ متعددة؛ فهي في مجال يشتهر بالإدارة العدوانية، إلا أن زملاءها يصفون أسلوبها بكلماتٍ مثل "مخلصة" و"تتحلى بروح الفريق" و"مُحبة". عندما كانت تصعد سلم المناصب في جي .بي .مورجان كانت تشتهر بالسفر في أنحاء البلاد للقاء العملاء الذين يحتاجون إلى مساعدةٍ إضافية في إدارة أصولهم. وهي تبلغ من العمر الآن ٤٧ عامًا، وتعتبر جزءًا من أعلى مستويات الإدارة في الشركة ويعمل تحت أيديها ٢٦٠ ألف موظف. يحترمها الناس لقيادتها الاستثنائية وألمعيتها المالية على حد سواء.

كان لقاؤنا في مقر جي بي مورجان العالمي في مبنى يونيون كاربيد الكلاسيكي المطل على ناطحات سحاب مانهاتن. وفي أثناء ركوبي المصعد لأصل إلى قاعة المؤتمرات حكى لي "دارين أوديوي"؛ مدير التواصل بقسم إدارة الأصول بجي

بـي مورجان، قصـةً أثرت في بعمق ورسمت لي صورة حـول الشخص الذي سألتقيه.
لطالمـا أراد "أوديـوي" العمـل كمذيـع ولكنه حصل علـى وظيفة في قسـم صناديق الاستثمـار المشتركـة بجي بي مورجان قبل أن ينتقل لقسـم العلاقات العامة. عندما طلبـت منه "إيردوس" أن يكـون منتجًا لبرنامج اجتماعات صباحيـة يومية للعاملين بإدارة الثروات في جميع أنحاء العالم، كان مذهولًا.

اعترض قائلًا: "أنا لا أعرف ما يكفي عن الاستثمار!".

فقالت: "حسنًا، لقد أخبرتني بأنك لطالما أردت العمل في الإذاعة، الآن ستحصل على فرصة أن تكون منتجًا لبرنامج لقاءات تليفزيونية!".

حدثني "دارين" قائلًا: "إنها رأت فيَّ أكثر مما رأيت أنا في نفسي".

تفعل "إيردوس" كل ما بوسعها لمعرفة كل واحد من الموظفين مهما كانت وظيفته فـي الشركـة، ولكنها لا تزال تقتطـع جزءًا من وقتهـا دوريًا لتناول الغـداء مع بناتها الثلاث الصغيرات وتقلّهن من المدرسة في معظم الأيام. هكذا تعمل، وهذه الطريقة هي التي تجعلها القائدة - والإنسانة - الاستثنائية التي هي عليها.

توني: أنـت تقودين واحـدة من أكبر المجموعـات الإدارية في العالـم، أخبريني قليلًا عن رحلتك والتحديات التي واجهتِها والمبادئ التي ترشدك.

ماري: لا أعتقـد أن المـرء يمكنه رسم طريق معين في الحيـاة ليصل إلى المكان الذي يريد الوصول إليه بالضبط؛ فالكثير من الأحداث تقع بفعل المصادفة أو الظروف.

أذكـر عندما حصلت على سهمي الأول؛ يونيون كاربيد، كان هدية عيد ميـلادي من جدتي، أعتقد أنني كنتُ في السابعة أو الثامنة من عمري؛ أي كبيرة بما يكفي لأتذكر وصغيرة بما يكفي لأعرف ماذا أفعل به.

كان أول مـا قالت لـي: "لا تبيعيه". لستُ متأكدة أنني أتفق مع ما قالته الآن! ولكنهـا قالـت: "هذه هي قيمـة التراكم، إذا احتفظتِ بهذا السهم، نأمـل أنه سينمو مع الوقت وستمتلكين مبلغًا أكبر بكثير". زرع هذا بداخلي منـذ سن صغيرة أهمية الادخار ، وجعلني أبدأ في التفكير في إدارة مالي. كنـت قد أدركـت بالفعل أن لـديَّ موهبة فـي الأرقام، وهكـذا كان مفهوم الادخار في مقابل الإنفاق قويًا في نظري.

ولقـد ساعدني أيضًا عمل والدي في هذا المجال؛ حيث أمضيت الكثير من عطلات نهاية الأسبوع معه في عمله ألعب لعبة "المكتب"، فكنت أجلس على مكتبه وأجعل إخواني يجلسون على مكتب مساعدها لقد حظينا بالكثير مـن المرح في طفولتنا، وأعتقد أن ذلك جعلنـي أرى مدى إثارة الخدمات الماليـة وجمالها، وأنها لم تكن شيئًا مخيفًـا، وكان ذلك أمرًا مساعدًا لي كثيرًا في بداية حياتي.

توني: أنـتِ تعمليـن في مجال يهيمن عليـه الرجال، ماذا كانـت بعض التحديات التي واجهتها في طريقك؟

ماري: إدارة المـال مجـالٌ تتحدث فيـه النتائج عـن نفسها؛ فهي دائـرة نزيهة، إذا حققـت أداءً جيـدًا لعملائـك، فسيستثمرون المزيد مـن المال معك، وأموالهـم ستجني المزيد من المال - وها هي، ثانيـةً، فكرة التراكم التي تعلمتها مـن جدتي. وهكذا فـإن إدارة المال مجالٌ يعـزز المساواة بسبب التركيز على الأداء، إذا أديت جيدًا فستنجح.

توني: ما القيادة؟ كيف تعرّفينها؟

ماري: مـن المهم عدم الخلط بيـن الإدارة والقيادة. القيادة فـي نظري تعني ألّا أطلب مـن أي أحد القيام بأي شيء لن أقبل فعله بنفسي، وهي الاستيقاظ كل صبـاح محاولاً جعل منظمتك مكانًا أفضل. أصـدق حقًّا أنني أعمل مع طاقـم عمل شركة جي بي مورجـان لإدارة الأصول وليـس العكس، ولذلك أحاول أن أرى ما لا يراه أفراد طاقم العمل في أنفسهم.

بمـا أنني قد عملـتُ مديرة محافظ استثمارية ومستشـارة للعملاء وقائدة للعمـل، فأنا أعـرف ما نستطيع تحقيقـه للعملاء؛ ولذا أعتبـر أن وظيفتي ليسـت قيـادة فريقنا فقط، وإنما العمل إلى جانبهـم والانضمام إليهم في الرحلة.

أعتقـد، من جوانـب متعددة، أن المرء يولد إما بمهـارات قيادية أو لا، ولكـن لا يعني ذلـك أن المرء لا يعمل باستمرار لاكتسـاب مهارات القيادة وصقلهـا واستكشـاف مـا ينجح ومـا لا ينجح. يتغيـر أسلـوب القيادة مع اختلاف الأشخاص أو المواقف، ولكن المبادئ الأساسية للقيادة ثابتة.

توني: لقد أجريتُ حوارًا مؤخرًا مع الدكتور "روبرت شيلر" الذي فاز للتو بجائزة نوبل في الاقتصاد، وكان يتحدث عن الخير الذي تقوم به المؤسسات المالية في العالم والذي يعتبره الناس أمرًا مُسلَّمًا به. لماذا في اعتقادك تبدلت سمعتهم وما الذي يمكن فعله لتغيير ذلك؟

ماري: بعد الأزمة المالية من السهل فهم سبب فقدان بعض الناس لثقتهم في المجال. فيما مضى، كانت هناك بعض الأمور التي تحتاج إلى تغيير مثل بعض المنتجات التي كانت مربكة أو معقدة للغاية، وأدرك المجال هذا الأمر متأخرًا. ولكن مجال الخدمات المالية بصورة إجمالية يسهم بالكثير في العالم؛ نحن نمد الشركات برأس المال اللازم للنمو؛ ما يغذي العمالة في نهاية الأمر، ونساعد الأفراد على الادخار واستثمار أموالهم المكتسبة بجِدّ لكي يستطيعوا فعل أشياء مثل شراء منزل أو دفع تكاليف الجامعة أو الاستراحة عند التقاعد، ونحن ندعم المجتمعات المحلية ماليًّا وعبر رأس المال الجسدي والفكري لشعبنا.

إنني فخورة للغاية لكوني جزءًا من هذا المجال، وأكثر فخرًا لكوني جزءًا من شركة جي بي مورجان لدينا ٢٦٠ ألف موظف يعملون بجد يوميًّا لصالح العملاء ويكافحون لفعل الأمر الصحيح. لدينا مقولة مأثورة هي أنك إذا لم تكن لتدع جدتك تشتري منتجًا ما، فليس علينا أن نشارك في العمل عليه على الأرجح. هذه طريقة بسيطة للنظر إلى الأمور ولكنها مهمة.

توني: إنها قضية حساسة بالتأكيد، ولكن إذا استمعتِ إلى "راي داليو" و"جون بوجل" و"ديفيد سوينسين" و"وارن بافيت"؛ فكلهم يقولون إن الإدارة النشطة لا تعمل على المدى الطويل، وأن ٩٦٪ من المديرين النشيطين لا يتفوقون على المؤشر. أريد أن أعرف وجهة نظرك في هذا الأمر لأن أداءك استثنائيٌّ.

ماري: أحد أكبر التحديات في الاستثمار الناجح هو أنه ليس هناك منهج واحد يناسب الجميع، ولكن إذا نظرت إلى أنجح مديري المحافظ الاستثمارية في العالم فستجد أن الكثير منهم يديرون المال بنشاط ويشترون ويبيعون الشركات التي يعتقدون أنهم أضافوا إليها شيئًا. لقد أثبتت سجلاتهم أن الإدارة النشطة المتراكمة على فتراتٍ طويلة من

الزمـن تصنع فرقًـا كبيرًا فـي محفظتـك الاستثمارية. يستطيـع المدير النشـط النظر إلـى شركتين تبدوان متشابهتين ويصـدر حكمًا قائمًا على الأبحـاث المكثفة عن أي منهما تمثل أفضـل استثمار على المدى الطويل. فـي شركة جي بي مورجان لإدارة الأصول جمعنـا المديرين الذين نجحوا فـي ذلك لفترات مستمرة؛ ولـذا يطلب منا النـاس مساعدتهم على إدارة ٢,٥ تريليون دولار.

توني: دائمًا ما يبحث المستثمـرون العظماء عن التباين بين المخاطر والعوائد، أليس كذلك؟ ولطالما فعل أثرى الأثرياء ذلك. ولكن أخبريني كيف يحقق المستثمر العادي اليوم ثروةً دون المخاطرة أو على الأقل بمخاطرةٍ صغيرة إذا لم يكن من أثرى الأثرياء بالفعل؟

ماري: لا يتعلق الأمر بمستوى الثراء، ولكنه يتعلق بأن يكون المرء ذا خبرة شاملة وحكيمًا وملتزمًا بخطة معينة. يبدأ الناس غالبًا بخطة منوعة ولكن مع تغير ظـروف السوق يحاولون اختيار الوقت المناسب للأسواق لكي يحصلوا إما على المزيد من فرص ارتفاع الأسعار أو حماية أفضل في الظروف السيئة. ولكن هذا أمر خطير جدًّا لأنه من المستحيل التنبؤ بكل الاحتمالات.

المحفظة الاستثمارية المنوَّعة جيدًا تساعدك على اقتناص تلك المخاطر [المخاطـر التي قد تحقق عوائد كبيرة]، وإذا التزمت بهذه الخطة يمكنك صنع ثروة هائلة على المدى البعيد.

توني: ما أكبر الفرص أمام المستثمرين اليوم، وما أكبر التحديات التي يحتاجون إلى الاستعداد لها؟

ماري: أعتقـد أننـا فـي المستقبـل سننظـر إلـى العصر الـذي نعيش فيـه الآن ونقـول: "كان هـذا وقتًـا مناسبًـا للاستثمار". لدينـا في النظـام الكثير مـن السيولة لنصلـح الكثير من الأمـور التي فسدت، ولكـن الاستثمار في السنـوات الخمسـ التاليـة - وخاصـةً الاستثمارات ذات احتمـالات النمو علـى المـدى البعيد- فرصـة علينـا التفكير فيهـا مـن الآن. يريد معظم المستثمريـن اليـوم دخـلًا وتقلبًـا بسيطًا في السـوق، وسيولـةً؛ فنحن ما زلنـا نعيشـ فـي آثـار عـام ٢٠٠٨؛ إذ يقلـق الكثيرون بشـأن أسئلـة مثل:

"إذا احتجتَ إلى مالي الآن حالًا، فهل يمكنني الحصول عليه؟". إذا لم تكن تحتاج إليه حالًا فاستثمره، فسيفيدك ذلك جدًّا في السنوات التالية، وستنظر إلى الوراء وتكون ممتنًّا بشدة لهذا الاستثمار.

بالإضافة إلى ذلك، أجرى المجال الكثير من التغييرات في القواعد واللوائح لمحاولة تأمين ظروف أفضل للمستقبل. لا أقول إنه لن يكون هناك أي أوجه نقص في السوق، ولكن النظام سيكون أفضل؛ ولذا سيكون أكثر أمانًا.

توني: لقد سألتُ السؤال التالي لكل المليونيرات الذين تحدثتُ معهم ممن بدأوا من الصفر: هل يختفي التوتر بشأن المال أبدًا؟

ماري: التوتر المالي لا يختفي أبدًا بغض النظر عن مستوى الثروة أو النجاح.

توني: لِمَ؟

ماري: لأنه بغض النظر عن المرحلة العمرية فإنك تريد التأكد من استغلالك لمالك بأكثر الطرق فاعلية؛ سواء من خلال إنفاقه على الرعاية الصحية وسلامة أسرتك، أو التأكد من استثمارك أموالك بما يلائم الأجيال المستقبلية، أو تحقيق أهداف خيرية.

توني: هل هناك علاج لهذا التوتر؟ ما علاجك؟

ماري: يتمثل الأمر في نظري في وضع الأمور في نصابها الصحيح والتركيز على الأمور التي يمكننا التحكم فيها؛ كالتأكد من أنك تفعل كل ما بوسعك كل يوم وتعطي بقدر طاقتك. لن تفقد توازنك أبدًا إذا اعتنيت بنفسك وبحياتك الشخصية وبعملك وحياتك المهنية وبأسرتك وبأصدقائك وعقلك وجسدك. من المقبول أن تخرج الأمور عن مسارها قليلًا كل فترة ولكن يجب ألا تظل كذلك.

توني: إذا كان كل ما يمكنك تركه لأطفالك مجموعة من القواعد أو إستراتيجية للمحفظة الاستثمارية أو إستراتيجية لتوزيع الأصول، فماذا ستكون؟

ماري: استثمروا على المدى البعيد ولا تسحبوا المال إلا إذا احتجتم إليه حقًّا. يختلف التكوين المحدد للمحفظة الاستثمارية من شخص لآخر، فلديَّ على سبيل المثال ثلاث بنات، تختلف أعمارهن، ولديهن ثلاث

مجموعــات مختلفــة من المهــارات التي ستتغيــر بمرور الوقــت. قد تنفق إحداهــن مالًا أكثر من غيرها، وقــد تكون إحداهن أكثر حرصًا. قد ترغب إحداهــن في العمل في بيئةٍ يمكنها فيها جنــي الكثير من المال، وقد تكون لأخرى ميول خيرية بطبيعتها. قد تتزوج إحداهن، وقد لا تتزوج أخرى، قد تنجب إحداهن أطفالًا، وقــد لا تنجب أخرى؛ وهكذا ستكون لديهن عوامل مختلفة. ستتنوع كل المتغيرات مع الوقت؛ ولذلك حتى إذا كنت قد أسست لكلٍّ منهن إستراتيجية لتوزيع الأصول يوم ولادتها، ستتغير بلا شك.

توني: كم يبلغ عمر فتياتك؟

ماري: إحدى عشرة، وعشر، وسبع. إنهن مرحات للغاية.

توني: مــن فهمي لما قرأتُ يبــدو أنك تعتقدين فــي "دمج الحيــاة والعمل" معًا. أخبريني قليلًا عن ذلك.

ماري: أنــا أتمتــع بالكثير من الحظ لعملــي في شركة داعمة بشــدة للأسر وتمنح للناس مرونةً كبيرةً للقيام بما ينفعهم على أفضل نحو؛ فأنت لديك اختيار القيــام بما فــي صالحك وصالح أسرتــك، سواء كان ذلــك يعني المغادرة مبكــرًا قليــلًا للحاق بمباراة كرة القــدم التي يشارك فيهــا طفلك على أن تعمــل لاحقًا في المساء لإنهــاء مشروع ما، أو اصطحابك للأطفال للمكتب في عطلات نهاية الأسبوع كما اعتاد أبي أن يفعل.

توني: كمــا فعلــتِ في مكتب والــدك! وهنَّ يجلســن خلف مكتبك مــن أجل إعداد أنفسهن للمستقبل.

ماري: بالضبــط؛ فإن حياتي الأسرية وحياتي العملية أمرٌ واحدٌ، وأنا عازمة دائمًا على الاستفادة القصوى من كلٍّ منهما.

الفصل ٦-٨

تي. بون بيكنز:
مُقدَّرٌ له الثراء؛ مُقدَّرٌ له العطاء

الرئيس والمدير التنفيذي لشركة بي بي كابيتال مانيجمينت



كان "تي. بـون بيكنز" الذي أطلقت عليه محطة سي إن بـي سي "إمبراطور البترول" سابقًـا لعصـره دائمًا. كان في بدايـة ثمانينيات القرن العشرين مغيـرًا أساسيًّا على الشـركات برغـم أن مصطلـح "الناشط المساهـم" كان المفضل لديـه. لقد أصبح تركيـزه المبكـر علـى مضاعفة قيمة حامـل الأسهم - وهـو الأمر الـذي كان جديدًا

آنذاك - من قواعد ثقافة قطاع الشركات الأمريكي منذ وقت طويل؛ فكما أعلنت مجلة فورشن: "إن أفكار "بون" التي اعتُبِرَت سابقًا أفكارًا ثوريةً أصبحت مُسَلَّمًا بها الآن لدرجة أنها قد صارت محور الاقتصاد".

مع بداية الألفينيات أصبح "بيكنز" مديرًا لشركة استثمارية، وجنى أول مليار بعد بلوغه السبعين، بالإضافة إلى مهنته الثانية في الاستثمار في أصول الطاقة. في العقد ونصف العقد التاليين حوَّل ذلك المليار إلى ٤ مليارات دولار؛ خسر منها فيما بعد ملياري دولار، وتبرع بمليار دولار.

تزوج "بون" مؤخرًا للمرة الخامسة وهو في عمر السادسة والثمانين؛ فهو متفائل دائمًا، وله حضور كبير على مواقع التواصل الاجتماعي، ولا يبدو عليه أي من علامات التباطؤ والكسل. بعد أن خرج من قائمة فوربس لأغنى ٤٠٠ شخص العام الماضي، نشر تغريدةً شهيرة يقول فيها: "لا تقلقوا، لديَّ ٩٥٠ مليون دولار وأنا بخير. من المضحك أن تبرعاتي الخيرية التي تساوي مليار دولار تتعدى صافي ثروتي". عندما تحدثت معه حول ثروته قال: "أنت تعرفني يا "توني"؛ سأسترد المليونين الآخرين خلال العامين التاليين".

بدأ "بون"؛ الذي وُلِد في حقبة الكساد، من الصفر. كان يعمل صبي توصيل للصحف في الثانية عشرة من عمره، وسرعان ما توسع نطاقه من ٢٨ صحيفة إلى ١٥٦ صحيفة، وأشار لاحقًا إلى وظيفته في الطفولة بأنها مقدمة مبكرة لمفهوم "النمو بالاستحواذ". بعد تخرج "بيكنز" في جامعة أوكلاهوما ستيت (التي كانت تعرف حينها بجامعة أوكلاهوما إيه آند إم) عام ١٩٥١ وتخصصه في الجيولوجيا، بنى إمبراطورية الطاقة في تكساس. بحلول عام ١٩٨١ أصبحت شركته ميسا للبترول واحدة من أكبر شركات البترول المستقلة في العالم. كانت عمليات الاستحواذ على الشركات التي قام بها في ثمانينيات القرن الماضي أسطورية، وكانت شركات مثل بترول الخليج وفيليبس للنفط ويونوكال بعض أشهر أهدافه.

ولكن ثروات "بيكنز" (وحظه) كانت تتغير باستمرار، عندما ترك شركة ميسا عام ١٩٩٦ بعد هبوط أرباح الشركة في منحدر حلزوني، اعتبره الكثيرون خارج اللعبة؛ حيث كان سيفقد قريبًا ٩٠٪ من رأسماله الاستثماري. ولكن "بيكنز" استمر ليعود في عودةٍ هي من ضمن الأقوى في هذا المجال؛ إذ حوَّل الملايين الثلاثة الأخيرة من الدولارات في صندوقه الاستثماري إلى مليارات.

بينما يركز كل من نستمع إليهم هذه الأيام أساسًا على فئتين من الأصول والأسهم والسندات، يختلف صندوق "بون" بشركة بي بي كابيتال عنهم؛ إذ يراهن على اتجاه أسواق الطاقة المستقبلية ومشتقاتها. وبينما هذا الكتاب مُكرَّسٌ لمساعدتك على تحقيق الاستقلال المادي، يقول "بون" **إن اعتمادنا على البترول الأجنبي هو الخطر الأكبر الأوحد؛ ليس فقط على الأمن القومي، وإنما كذلك على رفاهيتنا الاقتصادية**. إن "بون" دائمًا سابقٌ على الآخرين؛ فهو الآن في حملة لتحرير هذا البلد من الاعتماد على بترول الأوبك وتقديم موجة جديدة من سياسات الطاقة من خلال خطة بيكنز.

لطالما كنتُ من المعجبين بـ"بون"، وحالفني الحظ أنه أصبح الآن صديقًا. لقد كان كريمًا بما يكفي لإلقاء خطبٍ في العديد من فعالياتي عن الثروة. فيما يلي مقتطفات من محادثاتنا الأخيرة حول بناء الثروات وحماية مستقبل الطاقة الأمريكية وبداياته المتواضعة.

توني: أول ما عليَّ البدء به هو قصة ميلادك المذهلة، غالبًا ما تقول إنك الشخص "الأكثر حظًا في العالم"، وأنت تعني ذلك حقًا. أخبرني عن هذا الأمر.

بون: لقد حملتني أمي في ١٩٢٧، ووُلِدت في مايو ١٩٢٨ في بلدة صغيرة بضواحي أوكلاهوما. وقال الطبيب لوالدي: "عليك اتخاذ قرار صعب يا "توم"؛ فإما ستنجو زوجتك أو ابنك". فقال والدي: "لا يمكنك أن تفعل ذلك، بالتأكيد يمكنك العثور على طريقة لإخراج الجنين دون فقدان أي منهما". ولحسن الحظ، كان هناك طبيبان في تلك البلدة الصغيرة، وكان طبيب أمي جرَّاحًا. وقال لأبي: "حسنًا يا "توم"، إن ما تطلب مني فعله عملية جراحة قيصرية، لم أفعلها من قبل، ولم أرَها من قبل. لقد قرأتُ عنها، وسأريك ما قرأته". فاصطحبه وأراه صفحةً ونصفًا عن الجراحات القيصرية كان يحتفظ بهما، وقال: "هذا كل ما أعرف يا توم". قرأهما والدي ثم نظر إليه وقال: "أعتقد أن بإمكانك القيام بذلك". ثم توجها إلى الله بالدعاء. **هكذا أقنع والدي ذلك الطبيب بتوليد أمي ذلك اليوم في عام ١٩٢٨ عبر الجراحة القيصرية.**

توني: عجبًا!

بون: لم يجروا جراحة قيصرية أخرى في ذلك المستشفى سوى بعد ثلاثين عامًا.

توني: من الرائع أن والدك تحلّى بالشجاعة الكافية لئلا يقبل ما أخبره الآخرون به حين تعلق الأمر بحياة أو موت من يحبهم. تحلّى بالشجاعة ليقول إن هناك طريقةً أخرى وإنه لن يستسلم. لقد أثّر ذلك بالتأكيد في حياتك، أليس كذلك يا "بون"؟ أنت لا تقبل كلمة "لا" كإجابة، أليس كذلك؟

بون: بالطبع لا أقبلها.

توني: حسنًا، إن والدك هو المثل الأعلى الأفضل؛ إذ تحلّى بالقوة لاتخاذ قرار صعب، فأنت حي الآن، وكذلك ظلت والدتك على قيد الحياة. يا لها من قصة جميلة، أفهم الآن إشارتك لنفسك بأنك "الشخص الأكثر حظًا في العالم".

بون: حسنًا.

توني: لقد تأثرت بعمقٍ كذلك بمفهوم الأمانة، التي للأسف لا تمثّل لكثيرٍ من الناس في المجال المالي مبدأ جوهريًا. حدثني عن ذلك.

بون: عندما كنتُ طفلًا يا "توني" كنت أسير في طريقي المعتاد لتوصيل الصحف، ونظرتُ إلى أسفل ولفت انتباهي شيءٌ ما، كانت محفظة وسط العشب. علمتُ أنها خاصة بجار أحد الأشخاص في طريقي المعتاد، فطرقت على باب منزله وقلت: "لقد وجدت محفظتك يا سيد وايت" وقال: "يا إلهي! إنها مهمة لي للغاية، أشكرك. أريد أن أكافئك"، وأعطاني دولارًا، وهو ما لم أستطِع تصديقه، أعني أن الدولار كان يساوي الكثير آنذاك.

توني: بالطبع.

بون: كان ذلك في عام ١٩٤٠، كنت في الحادية عشرة من عمري.

توني: عجبًا!

بون: وهكذا عدتُ إلى المنزل وكنت سعيدًا جدًا، وبدأت أحكي لأمي وخالتي وجدتي القصة؛ أن السيد "وايت" قد أعطاني دولارًا. كن جميعًا يهززن رءوسهن. أدركتُ أن القصة لم تعجبهن، فقلتُ: "ألا تفهمون؟ كان سعيدًا

أنني وجدت محفظته وأعدتها إليه". نظرَت إليَّ جدتي وقالت: "يا بني، لن تُكافأ على أمانتك". وهكذا تقرر أن أعيد الدولار للسيد "وايت".

توني: هذا رائع! إذن فاتخاذ القرارات الصعبة والأمانة قيمتان أسهمت في تكوينك. أذكر أنني قرأتُ اقتباسًا ملهمًا لك في طفولتي. لطالما كان يذهلني التساؤل عما يجعل المرء قائدًا في مقابل ما يجعله تابعًا، وقد قلتَ أنت إنك لطالما عشتَ حياتك بشروطك الخاصة، وأعتقد أنني أذكر قولك إن سر القيادة هو الحزم.

بون: حاولنا الاستحواذ على شركة بترول الخليج - جالف أويل - عام ١٩٨٤ واعتقدتُ أن فريق إدارتها ضعيفٌ جدًّا، وقلتُ "هؤلاء الأشخاص لا يمكنهم حتى الضغط على الزناد؛ فهم يصوبون ويصوبون ويصوبون ولا يطلقون النار أبدًا!"

توني: هذا عظيم. إذن فبإمكانك إطلاق النيران أسرع؟

بون: يحصل الكثير من الناس على مناصب قيادية، وهو ما يقودني للجنون لأنهم لا يتخذون قرارات، هم لا يريدون اتخاذ قرارات؛ بل يريدون أن يتخذها شخصٌ آخر بالنيابة عنهم. أشعر بأن القرارات التي أتخذها ستكون جيدة، وسأشهد نتائج جيدة.

توني: حسنًا، لقد أثبتت هذه النظرية صحتها بالتأكيد، فقد أصبحتَ مليونيرًا من خلال فهم الطاقة واستغلالها.

بون: إن توقعاتي لأسعار البترول تكون صحيحة بنسبة ١٩ من ٢١.

توني: عجبًا! ١٩ من ٢١؟

بون: نعم، على محطة سي إن بي سي.

توني: هذا مذهل حقًّا، وقد تنبأتَ بوصول سعر جالون البنزين إلى ٤ دولارات، أليس كذلك؟ لم يعتقد أحدٌ في عام ٢٠١١ أنه سيرتفع إلى هذا الحد.

بون: عندما تحدثتُ في مؤتمرك يا "توني" بصن فالي، في عام ٢٠١١، خاطرت بسمعتي وقُلت إننا سنشهد وصول سعر البرميل إلى ١٢٠ دولارًا بحلول عطلة الرابع من يوليو، وهو ما حدث بالفعل. أذكر أنني قلت إن الطلب العالمي سيصل إلى ٩٠ مليار برميل في اليوم، وأن السعر سيكون عليه أن يرتفع لتلبية مستوى الطلب.

توني: جنى العديد من زملائي في شركة بلاتينوم بارتنرز الكثير من المال بسبب رهانهم على هذا التنبؤيا "بون"، لقد منحتَهم خيار استغلال ذلك الارتفاع. لقد جعلتنا نركز على هذا الأمر، شكرًا لك. إحدى السمات التي لاحظتها مرارًا وتكرارًا مع العديد من أعظم المستثمرين كانت التركيز على التباين بين المخاطرة والعوائد. ماذا تعتقد بشأن تقليل المخاطرة أو التأكد من كونها على قدر العوائد؟ ما فلسفتك في هذا الشأن؟

بون: إذا حصلتَ على ماجستير إدارة الأعمال، فهذا ما سيعلمونك إياه؛ عليك أن تقلل من الجانب السلبي وتمنح نفسك جانبًا إيجابيًّا أكبر، وسترى نتيجة ذلك. لا أنتهج هذه الطريقة في الاستثمار مطلقًا.

توني: حقًّا؟

بون: اسمع، بعض الصفقات تكون أفضل من غيرها، وأعتقد أن تحليل المخاطرة أمر جيد. ولكن لا يمكنني إخبارك بالتحديد كيف أصل إلى قرارٍ. أعلم أنني إذا أصبت فسأحقق نجاحًا هائلًا، ولكني قد أخطئ. أنا مستعد للمخاطرات الكبيرة لجني عوائد كبيرة.

توني: حسنًا، مفهوم. دعني أسألك إذن؛ إذا لم تستطِع ترك ثروتك المادية لأبنائك، بل كل ما تستطيع تركه لهم فلسفة استثمارية أو إستراتيجية للمحفظة الاستثمارية، ماذا ستكون؟ كيف ستشجعهم بحيث يحققون ثروةً على المدى البعيد؟

بون: أعتقد حقًّا أن المرء إذا تمتع بأخلاق مهنية جيدة، فسيمررها على الأرجح للآخرين. وإذا حصل على تعليم جيد ليتماشى مع الأخلاق المهنية الجيدة، وإذا كان مستعدًّا للعمل بجد، أعتقد أنه سيحقق نجاحًا كبيرًا. أعتقد أني حصلتُ على أخلاقي المهنية الجيدة من بلدةٍ صغيرةٍ بأوكلاهوما. رأيتُ جدتي وأمي وأبي جميعًا يعملون بجد، ورأيت كل المحيطين بي يعملون بجد. رأيتُ أن من يحصلون على تعليمٍ جيدٍ، يجنون المزيد من المال.

توني: يبدو أنك ترغب في تعليمهم طريقة تفكير وأخلاقًا مهنية، بدلًا من إعطائهم معلومات عن المحفظة الاستثمارية.

بون: هذا صحيح.

توني: لقد جنيتَ المليارات وخسرتها. ماذا يعني لك المال؟ ماذا تعني لك الثروة؟

بون: حسنًا، يمكنني إخبارك متى عرفتُ أنني ثري.

توني: متى كان ذلك؟

بون: عندما أصبح لديَّ ١٢ كلب صيد.

توني: وكم كان عمرك؟

بون: كنت في الخمسين من عمري.

توني: حقًّا!

بون: كنت أصطاد في فترة ما. لطالما امتلكتُ كلاب صيد، ولطالما كنت صيادًا جبانًا، كما كان أبي. ولكن كان لديَّ كلب صيد واحد في الحديقة الخلفية، وعندما أصبحتُ في حالٍ أفضل امتلكتُ اثنين. عندما امتلكتُ ١٢ كلب صيد أقمتُ بيتًا للكلاب، وفي أحد الأيام قلتُ: "أتعلم، أنا رجلٌ غني، وأمتلك ١٢ كلب صيد!".

توني: ولقد استخدمتَ تلك الثروة لتحقيق الكثير من الخير لهذه البلاد، أعلم أنك أحد أكثر المتبرعين للجامعات كرمًا على الإطلاق؛ إذ تبرعت بما يزيد على ٥٠٠ مليون دولار لجامعتك الأم جامعة أوكلاهوما ستيت، وهو أمر رائع حقًّا.

بون: لطالما كان هدفي أن أجعل جامعة أوكلاهوما أكثر تنافسيةً على المستويين الرياضي والأكاديمي. إنني محظوظٌ بالتبرع لجامعتي الأم.

توني: ألم تكن هديتك للقسم الرياضي في جامعة أوكلاهوما لعام ٢٠٠٥ الهدية الوحيدة الكبرى في تاريخ الرابطة الوطنية لرياضة الجامعات؟

بون: هذا صحيح.

توني: هذا مذهل. وأنا أعلم أن ذلك مجرد جزء من مساهمتك وعطائك اللذين أعجب بهما جدًّا. لنغير مجرى الحديث ونتحدث عن استقلال الطاقة؛ لقد جنيتَ ثروتك في مجال البترول؛ فأنت لست المرشح الأكثر قابلية للوعظ حول استقلال البترول؛ ومع ذلك كانت هذه مهمتك على مدار السنوات السبع الأخيرة. أخبرني عن خطة بيكنز.

بون: إليكَ الأمر يا "توني"؛ أمريكا مدمنة للبترول، وهذا الإدمان يهدد اقتصادنا وبيئتنا وأمننا القومي. يزداد الأمر سوءًا كل عقد، في ١٩٧٠ استوردنا ٢٤٪ من استهلاكنا من البترول، اليوم النسبة تصل إلى ٧٠٪ وهي في ازدياد.

توني: عجبًا! إذن فأنت تحاول إبعادنا عن ذلك.

بون: حسنًا، لقد وضعنا أمننا في أيدي دول أجنبية قد تكون غير مستقرة وغير ودودة. إذا اعتمدنا على الموارد الأجنبية في حوالي ٧٠٪ من استهلاكنا من البترول فنحن في موقف خطر في عالم لا يمكن التنبؤ به. وخلال السنوات العشر التالية ستصل التكلفة إلى ١٠ تريليونات دولار؛ سيكون الأمر أضخم تحويل للثروة في تاريخ البشرية.

توني: هذا مذهل، إذن ما الحل؟

بون: يمكننا تحقيق أرباح ضخمة بالتحول إلى استخدام مصادر متجددة للطاقة، ولكن هذا لا يحل مشكلتنا مع الأوبك[٢٢]. ليس للأوبك في الحقيقة أية علاقة بمصادر الطاقة المتجددة؛ فطاقة الرياح والطاقة الشمسية ليستا وقود نقل. وهنا يأتي دور الغاز الطبيعي. يذهب سبعون بالمائة من إجمالي البترول المستهلك يوميًّا في العالم إلى النقل. الشيء الوحيد الذي علينا أخذه من الأوبك هو الغاز الطبيعي، أو استهلاكنا الخاص من البترول.

توني: إذن ماذا نفعل؟

بون: نحن نستورد حوالي ١٢ مليون برميل يوميًّا، تأتي خمسة منها من الأوبك. نحن بحاجة إلى إنتاج المزيد من الغاز الطبيعي هنا في الولايات المتحدة للتخلص من بترول الأوبك، ونحن نتمتع بالموارد اللازمة لذلك. نحن نجلس فوق مخزون من الغاز الطبيعي يكفينا لمائة عام هنا في أمريكا يا "توني". لدينا على الأقل ٤ تريليونات برميل من معادل البترول (مكافئ برميل نفطي)، وهو ثلاثة أضعاف احتياطي النفط الذي تمتلكه السعودية. إذا لم نستثمر ذلك فسننهار تمامًا كالأغبياء.

توني: هذا مدهش.

بون: والغاز الطبيعي رخيص جدًّا الآن؛ فبرميل البترول الذي يبلغ سعره ١٠٠ دولار يعادل ما قيمته ١٦ دولارًا تقريبًا من الغاز الطبيعي؛ نحن لم نرَ أبدًا ما قيمته ١٦ دولارًا من الغاز الطبيعي. على كل من يستخدم الطاقة اليوم التفكير في الغاز الطبيعي، سواء كان يستخدم الطاقة للنقل أو لتوليد الكهرباء.

٢٢. منظمة الدول المصدرة للبترول والتي تشمل المملكة العربية السعودية وإيران والعراق والكويت وغيرها.

تونى: أعلم أنك أنفقت الكثير من وقتك وطاقتك ومالك على خطة بيكنز، لقد أوضحت حُجتك أمام الشعب الأمريكي وموَّلت حملةً قومية وحملةً إعلامية. هل تعتقد أنها ستنجح؟

بون: أطلقتُ هذه الخطة في واشنطن في عام ٢٠٠٨، وقد أنفقت ١٠٠ مليون دولار من أموالي الخاصة عليها. أشعر بأنني قد فعلت كل ما بوسعي في هذا الشأن، وأجل، سوف نحصل على خطة للطاقة لأمريكا.

توني: أتحدث كثيرًا عن توزيع الحصص في هذا الكتاب. إن كل أصولك مستثمرة فعليًا في الطاقة؛ وهذا خلال معظم فترات حياتك، أليس هذا صحيحًا؟

بون: هذا صحيح، ولكن هناك الكثير من القطاعات المختلفة في الطاقة. نحن نستثمر عبر مختلف أطياف الطاقة، ولكننا لا نتعدى ذلك.

توني: إذن فهذه رؤيتك لمفهوم توزيع الحصص. إذا كنت مستثمرًا فرديًا اليوم وتمتلك ٥٠ ألف دولار مثلًا، فأين ستستثمرها؟

بون: في الصناعات الدنيا؛ فهناك شركات التنقيب والتكرير وغيرها. لقد قضيتُ معظم وقتي في الاستثمار في الصناعات العليا؛ في جانب الاستكشاف والإنتاج. ولكن الغاز الطبيعي رخيص جدًّا الآن، وهو مثير للاهتمام للغاية، فهذا هو المكان الصحيح للاستثمار. أعتقد أن لصناعات البترول والغاز عمومًا مستقبلًا باهرًا، بسبب التكنولوجيا، فالتطورات التي أحدثناها في التكنولوجيا مذهلة. يبدو بلدنا الآن أفضل كثيرًا مما كان منذ عشر سنوات من حيث الموارد الطبيعية. لم يكن لديَّ هذا الشعور منذ عشر سنوات، لم أشعر بما يقرب من هذا القدر من الثقة كما أفعل اليوم.

توني: أخبرني ما الذي يحفزك يا "بون"؟

بون: ما يحفزني يا "توني" في هذه المرحلة أنني أحب جني المال، وأحب التبرع به - ليس بقدر ما أحب جنيَه بل قد يكون في المرتبة الثانية. أعتقد بشدة أن أحد أسباب وجودي هنا على الأرض هو أن أكون ناجحًا وأجني المال ثم أتبرع به.

توني: تتبرع به؟

بون: من أهدافي أن أتبرع بمليون دولار قبل أن أموت. هل تعرف عهد العطاء الذي شارك فيه "وارن بافيت" و"بيل جيتس"؟ لقد اتصلا بي وطلبا مني

الانضمام، فقلت: "إذا كنتما قد اطلعتم على أعداد مجلة فوربس في عام ١٩٨٣، فلماذا لا تنضمون أنتم إلى *نادي*؛ حيث قلت إنني سأتبرع بتسعين بالمائة من ثروتي؟

توني: هذا مدهش.

بون: أذهب إلى المكتب كل يوم، وأنا أتطلع للذهاب إلى المكتب يوميًّا، وهكذا كان الأمر طوال حياتي؛ ولذا فإن عملي يعني لي كل شيء. ولكن المرء يقول: "لا، إن أسرتي تعني لي كل شيء، لا يمكنك قول ذلك". ولكن كلاهما يمثل أمرًا ممتعًا؛ فعندما أكون مع أسرتي يكون الأمر ممتعًا، وعندما أعمل يكون الأمر ممتعًا. النتائج ليست دائمًا مثالية ولكنها جيدة بما يكفي لجعل المرء يعتقد أن اليوم التالي ستتحقق فيه مكاسب كبيرة، ربما لا تتحقق فعلًا، ولكنني ما زلت أعتقد أن كل يوم ستتحقق فيه مكاسب.

توني: أنت تُلهمني، كما تُلهم الكثير من الناس في أنحاء العالم. يُلهمني شغفك وحماستك؛ فأنت مستمر في النمو والعطاء في سن السادسة والثمانين حتى بعد تحقيق الكثير من الإنجازات الاستثنائية.

بون: شكرًا لك يا "توني". أنت رجل ناجح أيضًا وقد ساعدتَ الكثير من الناس؛ ربما أكثر من ساعدتُهم أنا.

توني: لا أعتقد ذلك.

بون: ولكنّ كلانا رابح لأننا نعطي.

توني: أجل، أتفق معك. أحبك كثيرًا يا صديقي، شكرًا لك.

الفصل ٦-٩

كايل باس:
زعيم المخاطرة

مؤسس شركة هايمان كابيتل مانيجمينت



يفهم "كايل باس"؛ لكونه غطاسًا محترفًا، قوانين الفيزياء الأساسية؛ فهو يعلم جيدًا أن ما يرتفع لابد أن يهبط ثانيةً؛ لذا بدأ في عام ٢٠٠٥ يطرح أسئلةً حول سوق الإسكان الأمريكية المزدهرة؛ أسئلةً لم يفكر غيره في طرحها، مثل "ماذا سيحدث إذا لم تستمر أسعار المنازل في الارتفاع [للأبد]؟". قادته تلك الأسئلة إلى أحد أكبر الرهانات في العالم على انهيار أسعار المنازل الوشيك في ٢٠٠٨ والأزمة الاقتصادية

الشديدة التي لحقته. حققت له هذه المعاملة مليارة الأول، فجنى "باس" عوائد بنسبة ٦٠٠٪ على ماله خلال ١٨ شهرًا فقط وحافظ على مكانته كواحدٍ من ألمع مديري الشركات الاستثمارية في عصره وأعمقهم تفكيرًا.

يُجري "كايل" القليل جدًّا من الحوارات، ولكن اتضح أن عملي قد ألهمه عندما كان لا يزال طالبًا بالكلية؛ لذا حظيتُ بفرصة السفر معه إلى تكساس للجلوس في مبناه الناطح للسحاب المطل على مدينة دالاس العظيمة. إن "باس" واحدٌ من أصحاب النفوذ المالي القلائل الذين يرون أن بُعدهم عن مدينة نيويورك يعتبر ميزةً تنافسية، فيقول: "لا تعوقنا ضوضاء المدينة".

"باس" متواضعٌ وودود، عندما سألته عن الأسئلة التي قادته إلى الرهان ضد سوق الإسكان، أجاب: "الأمر ليس معقدًا للغاية، إنه مجرد شاب أحمق من دالاس يطرح بعض الأسئلة".

يعيش "باس" مع زوجته وأسرته، ويعمل في مجلس أمناء شركة إدارة استثمارات جامعة تكساس؛ حيث يساعد على الإشراف على واحد من أكبر الأوقاف العامة في البلاد، بأصول قيمتها تزيد على ٢٦ مليار دولار. لقد عرفتَ بالفعل قصة "باس" وعملاته المعدنية (من النيكل)؛ فهو الشاب الذي علَّم أطفاله درسَ التباين بين المخاطرة والعوائد عبر شراء ما قيمته مليونا دولار من النيكل وجني عوائد بنسبة ٢٥٪ في اليوم الأول من استثماره. يقول "باس" في الحقيقة إنه قد يضع ثروته الإجمالية بأكملها في هيئة عملات النيكل إذا عثر على هذا الكمّ منها في السوق لشرائها!

وبغض النظر عن عملات النيكل، فإن تركيز "باس" الشديد على التباين بين المخاطرة والعوائد قد قاده إلى اثنين من أكبر الرهانات على العوائد في هذا القرن؛ في كلٍّ من سوق الإسكان وأزمة الدين الأوروبية التي بدأت عام ٢٠٠٨. وهناك رهان ثالث يقول إنه سيكون أكبر. فيما يلي مقتطفات من حديثنا الذي دام ساعتين ونصفًا في مكتبه بوسط المدينة.

توني: أخبرني قليلًا عن نفسك.

كايل: كنتُ أعمل غطاسًا من منصة الوثب؛ وهو ما يعتقد الناس أنه أمرٌ يتعلق تمامًا بالجسد، ولكنه يتعلق بالعقل بنسبة ٩٠٪؛ فهو أساسًا مواجهة بينك وبين نفسك. كان الأمر مجزيًا جدًّا لي، فعلّمني كيف أكون منضبطًا وكيف أتعلم من أخطائي، فكيفية تعاملك مع الفشل هي ما يحدد شخصيتك. لديَّ أب محب وأم محبة، ولكنهما لم يدّخرا أي أموال قط، وقد أقسمتُ ألّا أكون كذلك أبدًا. كان كل من والديَّ يدخن، وأقسمت ألّا أدخن أبدًا. لطالما كانت الأمور السلبية في حياتي هي التي تدفعني أكثر من الأمور الإيجابية؛ تتطابق حياتي كثيرًا مع تعاليمك.

توني: قطعًا. عندما أنظر إلى العامل المشترك الوحيد الذي يجعل شخصًا ما ناجحًا بخلاف التعليم أو الموهبة، أجد أنه الجوع.

كايل: الجوع والألم.

توني: يأتي الجوع من الألم؛ فأنت لا تجوع حقًّا عندما تكون حياتك ميسورة.

كايل: هذا صحيح.

توني: إذن فجوعك دفعك لبدء صندوقك الخاص، كان ذلك في عام ٢٠٠٦، أليس كذلك؟

كايل: بلى.

توني: ما يذهلني للغاية سرعة بدء تحقيقك للعوائد.

كايل: كان هذا حظًا.

توني: حصلتَ على ٢٠٪ في العام الأول، و ٢١٦٪ تقريبًا في العام التالي، أليس كذلك؟

كايل: هذا صحيح، من حسن الحظ أنني رأيت ما كان يحدث في سوق القروض العقارية مبكرًا، أؤمن بمقولة: "الحظ هو نقطة التقاء الاستعداد والفرصة"، أعتقد أنني قرأتها في أحد كتبك عندما كنتُ طالبًا بالكلية. حسنًا، كنتُ مستعدًّا، وأحب أن أعتقد أنني كنتُ محظوظًا وكنت في المكان المناسب في الوقت المناسب لأنني كنت قد خصصت كل مواردي لهذا الأمر آنذاك.

توني: عرف الكثير من الناس بمشكلة الإسكان ولم يفعلوا شيئًا، ما الاختلاف بينك وبينهم؟ ما الذي جعلك تنجح حقًّا في هذا المجال؟

كايل: إذا كنت تذكر الوضع حينها، كان المال يُعتبر "مجانيًا"؛ ففي عام ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦ كان باستطاعة الفرد الحصول على قرض بضمانات بسيطة، وكان يمكننا شراء أية شركة نريدها بالقليل من حقوق الملكية والكثير من الدَّيْنَ. كنت أتحدث على الهاتف مع صديقي وزميلي "آلان فورنير" في ذلك الوقت، وكنا نحاول اكتشاف طريقة لعدم خسارة الرهان ضد سوق الإسكان. ظل الخبراء يقولون: "الإسكان ناتج لنمو الوظائف ونمو الدخل"؛ فما دام هناك نمو وظائف ونمو دخل ستستمر أسعار المنازل في الارتفاع، وهو ما كان بالطبع تفكيرًا خاطئًا.

توني: نعم، كما اكتشفنا كلنا.

كايل: كان لديَّ اجتماع مع البنك الاحتياطي في سبتمبر ٢٠٠٦، وقالوا: "اسمع يا كايل، أنت جديد في هذا المجال، عليك إدراك أن نمو الدخل هو ما يدفع الإسكان"، فقلتُ: "انتظروا، لكن الإسكان قد تماشى جيدًا مع الدخل المتوسط لخمسين عامًا، أما في الأعوام الأربعة الأخيرة فإن أسعار المنازل بنسبة ٨٪ في السنة، بينما زادت الدخول بنسبة ٥, ١٪ فقط، إذن فهناك انحراف معياري عن المتوسط بخمس أو ست درجات"[٢٣]. كان على الدخول أن ترتفع بنسبة ٣٥٪ تقريبًا أو على أسعار المنازل أن تنخفض بنسبة ٣٠٪، لكي يعود توازن العلاقة بينهما ثانيةً. لذا اتصلت بكل المكاتب في وول ستريت تقريبًا وقلت: "أريد أن أرى مخططكم، أروني ماذا سيحدث إذا ارتفعت أسعار المنازل بنسبة أربعة في المائة أو اثنين في المائة أو صفرًا في المائة سنويًا فقط". **لم تكن أية شركة في وول ستريت في يونيو ٢٠٠٦ تمتلك مخططًا يدرس احتمالية تسطح أسعار المنازل، ولا واحدة!**

توني: هل أنت جاد؟

كايل: ولا واحدة.

توني: لم يفكر هؤلاء الناس في احتمالية الخطأ حقًا.

٢٣. ينطبق الانحراف المعياري في المجال المالي على السعر السنوي لفائدة الاستثمار لقياس درجة تقلب أسعار الاستثمار. كذلك يُعرف الانحراف المعياري بدرجة تقلب الأسعار التاريخية ويستخدمه المستثمرون لتحديد كمية التقلبات المتوقعة.

كايل: لــذا طلبتُ من شركة يو بـي إس في نوفمبر ٢٠٠٦ وضع مخطط تصاعدي لتسطـح أسعار المنــازل، وأشار مخططهــم إلى أن الخسائــر ستكون ٩٪ لصالــح مجموعــة القروض العقارية [مجموعــة القروض العقارية هي مجموعــة من القروض العقاريــة المتشابهة فـي الاستحقاقـات وأسعار الفوائـد اجتمعـت معًا في حزمة واحــدة، أو سند يطلق عليــه سند مدعم بالقروض العقارية. مُنِحَت هذه السندات تصنيفًا ائتمانيًّا عاليًا ثم بيعت للمستثمرين؛ مقابـل عائد متوقع. بافتراض استمــرار أسعار المنازل في الارتفـاع، ستحقــق المجموعــة عوائد عاليــة]. ولكن إذا لــم ترتفع بعض الأسعــار، إذا ظلت ثابتة، كانت هذه المجموعــات ستخسر ٩٪. اتصلت بـ "آلان فورنيــر" من شركة بينانت لإدارة رءوس المال [كان قد عمل سابقًا في شركة أبالوسا للإدارة التابعة لـ "ديفيد تيبر"] وقلتُ له: "انتهى الأمر". وعندمــا شكلت الشراكة العامة لصناديقــي مرتفعة الفائدة أسميتها "إيه إف جــي بي"؛ تيمنًا بـ "آلان فورنير"، بسبــب هذه المحادثة الهاتفية التي أجريناها؛ لأن هذه المحادثة غيَّرت الأمور.

توني: عجبًا. أيمكنك إخباري ماذا كانت نسبة المخاطرة في مقابل العوائد لهذا الرهان لك ولـ "آلان"؟

كايل: كان يمكنني الرهان ضد سوق الإسكان وأدفع ٣٪ فقط سنويًا، إذا كنت قد راهنت بدولارٍ واحد وارتفعت الأسعار كان كل ما سأخسره ثلاثة سنتات!

توني: مذهــل، إذن فالمخاطــرة - ثمــن الرهان ضــد سوق الإســكان - لم تكن متوازنة تمامًا.

كايل: نعم، لقد كلَّفتني ٣٪ فقط.

توني: لأن الجميع اعتقد أن السوق ستستمر في الارتفاع للأبد. وماذا ربحك؟

كايل: إذا ظلت أسعار المنازل ثابتة أو انخفضت، فسأحصل على الدولار بأكمله.

توني: إذن فالجانب السلبي أن تجني ٣٪ إذا كنت مخطئًا، والجانب الإيجابي أن تجني ١٠٠٪ إذا كنت مُحِقًّا.

كايل: أجـل، ومن الجيد أنني لَم أستمع إلى كل خبــراء القروض العقارية الذين التقيتهم، قالوا جميعًا: "أنت لا تعلم ما الذي تتحدث عنه يا "كايل"، هذه سوقــك، لا يمكن لهذا أن يحدث". وقلتُ: "حسنًــا، هذا لا يُعد سببًا جيدًا بمــا يكفــي؛ لأنني عملــتُ كثيرًا على هــذا الموضوع، وربمــا لا أفهم كل ما

تفهمونــه"، ولكن يمكنني أن أرى الغابة بأكملها، أما الناس الذين يعيشون في هذه السوق، فكل ما يرونه هو الأشجار.

توني: لقد فهمتَ جوهر مفهوم المخاطرة والعوائد.

كايل: سمعــتُ كذلــك كثيـرًا أقوالًا مثــل "حسنًــا، لا يمكن لذلــك أن يحدث لأن النظــام المالي بأكمله سينهار". لم يكن ذلــك أيضًا سببًا جيدًا بما يكفي فــي نظــري. إن هذا الانحيــاز الإيجابي الــذي بداخل كل منــا يعتبر أمرًا فطريًّا وغريزة في الطبيعــة البشرية. لن ينهض المرء من السرير إذا لم يكن إيجابيًّا تجاه حياته، أليس كذلك؟ تفاؤلنا هو انحياز نتمتع به كبشر.

توني: وهذا التفاؤل يعود علينا بالنفع في كل المجالات ما عدا عالم المال.

كايل: هذا صحيح تمامًا.

توني: الأمر الأكثر إدهاشًا أنك بعد أزمة الإسكان، كنتَ محقًّا كذلك بشأن أوروبا واليونان. كيف فعلت ذلك؟ إنني أحاول فهم أسلوب وطريقة تفكيرك.

كايل: فــي منتصف عام ٢٠٠٨ بعــد إفلاس بنك بير ستيرنــز، وقبل إعلان بنك ليمان إفلاســه مباشرةً، جلستُ هنا مع فريقي وقلــت: "حسنًا، ما يحدث خــلال هذه الأزمة هو أن المخاطرة في العالم -التي كانت في الميزانيات الخاصــة- تنتقــل إلى الموازنات العامة. إذن لنجلــب سبورة بيضاء ونعد بنــاء الموازنات العامة [الحكومية] للأمــم. لننظر إلى أوروبا، لننظر إلى اليابــان لننظر إلــى الولايات المتحــدة، لننظر إلى كل مــكانٍ حيث توجد الكثير من الديون، ولنحاول فهم الأمر". وفكرتُ "إذا كنــت أنــا في منصــب "بن بيرنانكــي" [رئيس الاحتيــاط الفيدرالي آنذاك] أو "جون كلود تريشي" رئيس البنك المركزي الأوروبي، وأردت فهم هــذه المشكلة، فماذا سأفعل؟ كيف سأفعــل ذلك؟ حسنًا، هذا ما سأفعل: سأنظــر إلى ديوني كدولة، ثم سأحتاج إلى معرفة حجم نظامي المصرفي فيما يتعلق بأمرين: إجمالي الناتج المحلي، وإيرادات الحكومة".

توني: يبدو الأمر منطقيًّا.

كايل: وهكــذا ألقينا نظرة على مجموعة من الــدول المختلفة وسألنا: "ما حجم النظــام المصرفــي؟ وكم عدد القروضــ؟" ثم حاولنــا اكتشاف كم عدد الــدول التي ستتضرر، ثم استنتجنا حجم الضرر الذي سيقع علينا كدولة؛ لــذا أخبرت فريقــي أن يتصــل ببعض الشــركات ويعرف حجــم الأنظمة

المصرفيـة لتلك الدول. خمِّن عدد الشـركات التي كانت تتولى هذا الأمر في منتصف ٢٠٠٨!

توني: كم عددهم؟

كايل: صفر. ولا واحدة! وقد اتصلنا بالجميع.

توني: عجبًا!

كايل: لـذا انكببت على التقارير الحكومية عـن الديون السيادية وقرأتها جميعًا، وتركـز معظمها على الاقتصادات الناشئة؛ لأنه فيما مضى الدول الناشئة هى التي أعادت جدولة ميزانيات ديونها السيادية.

توني: لم تُعِد الدول المتقدمة جدولة ديونها إلا بعد الحرب.

كايل: صحيح، تنفق دولتان مبالغ ضخمة للدخول في حرب، فتستدينان، ويحصل المنتصر على الغنائم بينما يخسر المهزوم، كل مرة. هكذا يسير العالم، وفـي هذه الحالة كان هذا أكبـر تراكم للديون في وقت السلم في تاريخ العالم.

توني: مذهل.

كايل: إذن فمـا حجم النظام المصرفي؟ تحركنـا وجمعنا البيانات واستخدمنا قاسمين مشتركين هما: إجمالي الناتج المحلي وايرادات ضرائب الحكومة المركزية. وكانت هذه عملية تعلم ضخمة؛ لأننا لم نكن قد فعلنا ذلك من قبل.

توني: ويبدو أنه ما من أحد غيركم قام بذلك.

كايل: الأمر ليس معقدًا للغاية يا "توني"، كل ما هنالك أن شابًّا أحمق في دالاس يقـول: "كيف يمكنني فهـم المشكلة؟"؛ ولذا قمنا بهـذا العمل، واقترحت صنـع المخططات وقلت: "صنفوهم من الأسـوأ للأفضل". خمِّن أي دولة كانت الأسوأ في هذه الورقة؟

توني: آيسلندا؟

كايل: صحيح، آيسلندا كانت الأولى. أي دولة تلتها؟

توني: اليونان؟

[*كايل يومئ برأسه موافقًا*]

توني: عجبًا!

كايل: وهكذا قمنا بكل هذا العمل، ونظرتُ إلى التحليل وقلتُ: "لا يمكن أن يكون هـذا صحيحًا". شعـرت بالغضب وقلت لفريقـي: "إذا كان هذا صحيحًا، تعلمون ماذا سيحدث بعد ذلك".

توني: إنه صحيح.

كايل: ثم سألـت: "ما وضع المعامـلات الخاصة بعقود التأمينـات على أيرلندا واليونـان؟" رد فريقـي: "اليونـان تصل إلى ١١ نقطـة أساس". ١١ نقطة أسـاس؛ هـذا يساوي ١١/١٠٠ مـن ١٪، وقلتُ: "حسنًا، نحـن بحاجة إلى شراء مليار من هذه العقود".

توني: عجبًا، هذا رائع.

كايل: كان ذلك في الرُّبع الثالث من عام ٢٠٠٨.

توني: كان الأمر جليًّا تمامًا في هذه المرحلة.

كايل: لقـد اتصلت بالأستاذ "كينيـث روجوف" في جامعة هارفـارد، والذي لم يكُـن يعرفني، وقلتُ له: "لقد أمضيـتُ عدة شهور في بناء ميزانية عالمية وأحاول فهم الأمر؛ فالنتائج التي خرجتُ بها سلبية للغاية في رأيي. أعتقد أننـي لابد أن أكون قد أسأت تفسيرهـا. أيمكنني لقاؤك ومشاركتك نتائج عملي؟". قال: "بالتأكيد".

توني: هذا عظيم.

كايل: وهكذا أمضيـت ساعتين ونصفًا معه في فبراير ٢٠٠٩، ولن أنسى أبدًا ما حدث؛ وصل إلى صفحة الملخص وبها خريطة بكل البيانات، وأسند ظهره إلى الكرسـي ورفع نظارته وقال: "أستطيع بالـكاد تصديق أن الأمر بهذا السوء يا كايل"، وفكرتُ على الفور: "تبًّا! تأكدت كل مخاوفي على يد خبير تحليل الموازنات السيادية". إذا لم يكن هو يفكر في الأمر، فهل تعتقد أن "بيرنانكي" و"تريشي" كانا يفكران فيه؟ لم يكن أحد يفكر في هذا الأمر، ولم تكن هناك خطة شاملة.

توني: إطلاقًا؟

كايل: كان يتعامل مع المصائب عند حلولها بالفعل.

توني: هـذا لا يصدق. عليَّ أن أسأل عن اليابان؛ لأنني أعرف أنها محل تركيزك الآن.

كايل: إن الفرصة الكبرى في العالم الآن في اليابان، وهي أفضل كثيرًا مما كانت عليه فترة الفوائد العالية، إن توقيتها ليس يقينيًا بالقدر ذاته لكن الأرباح ستكون أضعاف ما كانت عليه أرباح سوق الفوائد العالية. أعتقد أن اليابان **هي نقطة ضغط العالم، وهي الآن تقريبًا في أرخص نقطةٍ وصلت إليها على الإطلاق؛ ما يعني شراء نوعٍ من وثائق التأمين.**

توني: أجل، وماذا تكلفك؟

كايل: حسنًا، هناك أمران يجب وضعهما في الاعتبار فيما يتعلق بنموذج تسعير الخيارات، وهما: (١) السعر الخالي من المخاطرة.(٢) درجة تقلب الأصول محل العقد.

تخيَّل إذن أن الديك الرومي استخدم هذه النظرية، إذا كان يحسب المخاطرة [بالقتل] استنادًا إلى درجة التقلب التاريخية لحياته، فلن تكون هناك مخاطرة.

توني: صحيح.

كايل: حتى يأتي يوم العيد.

توني: حتى يفوت الأوان.

كايل: عندما تنظر إلى اليابان، تجد أنها مرت بعشر سنوات من الأسعار الراكدة والتقلب المكبوت، كانت درجة التقلب تتراوح بين ٤٪ و ٦٪ تقريبًا. **وهي منخفضة كأي فئة أصول في العالم. إن السعر الخالي من المخاطرة** هو عُشر الـ ١٪. ولذا عندما تسأل عن سعر اختيار ما توضح لك المعادلة أنه سيكون مجانيًا تقريبًا.

توني: صحيح.

كايل: وهكذا إذا ارتفعت السندات اليابانية بمقدار يتراوح بين ١٥٠ نقطة أساس و ٢٠٠ نقطة أساس [من ١,٥٪ إلى ٢٪] أعتقد أن الأمر سينتهي، سينفجر النظام بأكمله.

توني: يا للهول!

كايل: ولكن نظريتي تقول؛ كما كنت أقول دائمًا لمستثمرينا، إنها "إذا ارتفعت بمقدار مائتي نقطة أساس، فسترتفع بمقدار خمسمائة".

توني: صحيح.

كايل: فهي إما ستظل ثابتة أو سترتفع إلى حد الانفجار.

توني: يؤيد كل ذلك فكرتك عن "سلسلة المخاطرات". أخبرني عن ماهية سلسلة المخاطرات؛ فليس هناك الكثير من المستثمرين ممن يركزون عليها.

كايل: إليك ما أفعل، أنا أنفق ثلاث أو أربع نقاط أساس سنويًّا على اليابان، أي أربعمائة من ١٪. حسنًا؟ إذا كنتُ محقًّا بشأن الطبيعة المزدوجة للناتج المحتمل للوضع هناك، فستتمّ مبادلة هذه السندات بأرباح ٢٠٪ أو أعلى. إذن فأنا أدفع أربعة أعشار من ١٪ مقابل خيارٍ قد يساوي ٢٠٠٠٪! لا يوجد في التاريخ خيار مسعر بأسعار خاطئة أكثر من هذا الخيار في تاريخ العالم يا "توني"! وهذا رأيي، ربما أكون مخطئًا، وأنا مخطئ حتى الآن بالمناسبة.

توني: لقد أخطأتَ في التوقيت.

كايل: قد أكون مخطئًا لعشر سنوات، وإذا كنتُ محقًّا بعد عشر سنوات من الآن فتظل هناك احتمالات بنسبة ١٠٠٪ لأن يكون ذلك صحيحًا قبل وقوعه. ويقول الناس لي: "كيف يمكنك المراهنة على ذلك؟ لأنه لم يحدث من قبل قط" وأقول: "حسنًا، كيف ستكون وكيلًا حكيمًا إذا أخبرتك بالاحتمالية التي ذكرتها للتو ولم تقتنع بكلامي؟ لا تفكر في كوني على صواب أو على خطأ. لكن عندما أوضح لك التكلفة كيف يمكنك بعد ذلك ألّا تعمل وفقًا لكلامي؟ إذا كان منزلك يقع في منطقة عُرضة للحريق، وقد نشب حريقٌ كبير ابتلع كل شيءٍ منذ مائتي عام، كيف يمكن ألا تدفع مقابل التأمين على المنزل؟".

توني: فهمتك، هذا رائع. إذن دعني أسألك هذا؛ هل تعتبر نفسك مُخاطرًا كبيرًا؟

كايل: لا.

توني: لم أعتقد ذلك، ولذا سألتك. لِمَ تقول إنك لست مُخاطرًا كبيرًا؟

كايل: دعني أُعدّ صياغة هذه الجملة، "المُخاطر الكبير" قد يخسر كل أمواله، وأنا لم أضع نفسي في موقف يفقدني توازني مطلقًا.

توني: أخبرني؛ إذا لم تستطِع ترك أيٍّ من أموالك لأبنائك، ولكن يمكنك ترك محفظة استثمارية ومجموعة من القواعد فقط، ماذا ستكون؟

كايل: سأمنحهم ما قيمته مائتا مليون دولار من العملات المعدنية (النيكل) لأنهم لن يضطروا إلى القلق بشأن أي شيءٍ حينها.

توني: وهكذا تكون محفظتهم الاستثمارية. يا إلهي! هذا غريب! ماذا تمنحك المتعة الكبرى في حياتك؟

كايل: لديَّ أطفالي.

توني: هذا رائع!

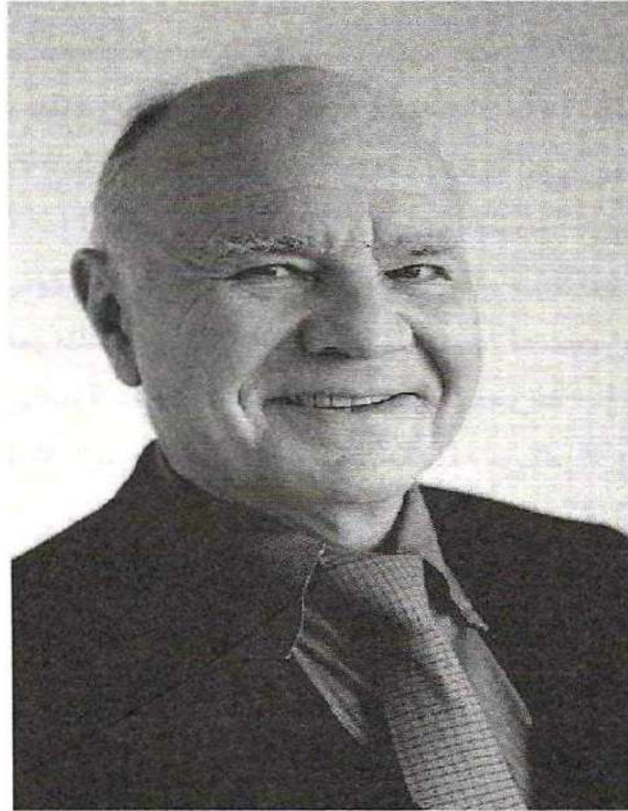
كايل: تمامًا.

توني: شكرًا لك يا كايل، لقد استمتعتُ للغاية وتعلمتُ كثيرًا!

الفصل ٦-١٠

مارك فابر: البليونير المُلقَّب بالدكتور دوم

مدير شركة مارك فابر المحدودة وصاحب
تقرير جلوم، بوم آند دوم



إن حقيقــة أن نشرة "مارك فابر" الإخباريــة الاستثمارية تُدعى" *جلوم بوم آند دوم*" - الظلام والازدهار والهلاك - يجب أن تعطيك فكرة عن نظرته للأسواق! ولكن هذا البليونيــر السويسري ليس مخيفًــا كما تتوقع. إن "مارك" صديقــي منذ عدة سنوات

وهـو شخصٌ مرح يخالف الاتجاه العام للمستثمريـن بصراحة ويتبع نصيحة "بارون روتشيلد" المستثمر في القرن الثامن عشر والتي تقول إن "الوقت الأفضل للشراء هو عنـد امتلاء الشوارع بالدماء". وهو ينتقـي - مثل السيد "جون تمبلتون"- الصفقات التـي يتجاهلها الآخـرون جميعًا أو يتجنبونهـا؛ ولذا بينما يركز الكثيـرون على سوق الأسهـم الأمريكيـة ينظر "مـارك فابر" حصريًّا نحـو آسيا ليضخ فيهـا استثمارات النمـو. كما أنه ناقد حاد لكل البنوك المركزية، وخاصـةً البنك الاحتياطي الأمريكي الذي يلومـه على زعزعة استقرار اقتصاد العالم عبـر إغراقه بتريليونات الدولارات "المطبوعة" بدون إنذار.

حصـل "مارك" على لقـب "الدكتور دوم" - أي المتنبئ بالهـلاك - بسبب تنبؤه المستمر بأن أصول الأسهم مُقدَّرة بأكثر من سعرها ومتجهة نحو الانهيار. وكما كتبت جريدة *صانداي تايمز* اللندنية: "يقول مارك فلبر ما لا يريد أحدًا أن يسمعه". ولكنه كان علـى حق غالبًا، وخاصة في عـام ١٩٨٧ عندما حقق ثروةً جراء توقع انهيار سوق الأسهم الأمريكية.

كان والـد "فابر" جراح عظـام وانحدرت والدته من أسرة مـن أصحاب الفنادق السويسريـة. حصل على درجة الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة زيوريخ وبدأ حياته المهنيـة في المجال المالي بشركة وايت ويلد آند كومباني للاستثمار العالمي. بحلول عـام ١٩٧٣ كان قد انتقـل إلى آسيا ولم ينظر إلى الوراء قط. تنبأ "مـارك" من مكتبه فـي هونج كونـج ومنزله في شيانـج ماي بتايلاند بقـرب تحول الصيـن المذهل من المأزق الشيوعي إلى محرِّك النمو الذي يدفع المنطقة بأكملها، وهو يعتبر الآن واحدًا من الخبراء الأبرز في الأسواق الآسيوية.

يشتهـر "مـارك" بكونه شخصًا غريـب الأطوار - وهـو يعترف بابتهـاج بسمعته كخبيـرٍ فـي الحيـاة الليليـة العالميـة - وهـو خطيـب عـام فـي المنتديـاتً المالية والبرامـج الإخباريـة التليفزيونية. هو عضو بالمائـدة المستديرة لمجلة البارون رفيعـة المستـوى؛ حيث حققت توصياته - وفقًا لمراقبيـن مستقلين - أعلى العوائد بنسبـة ٢٣٪ تقريبًا سنويًّا لاثني عشر عامًا علـى التوالي. ألّف "مارك" كذلك العديد مـن الكتب عن آسيا، وهو مديـر شركة مارك فابر المحدودة وهـي شركة استثمارية واستشارية مقرها هونج كونج. يتحدث "مارك" الإنجليزية بلكنةٍ سويسرية عميقة ولا يأخـذ نفسه على محمل الجد كثيرًا. إليكَ مقتطفاتٍ من حواريٍ معه على المسرح في مؤتمر صان فالي الاقتصادي لعام ٢٠١٤.

توني: في رأيك ما الكذبات الثلاث المتعلقة بالاستثمار الأكثر انتشارًا في العالم؟

مارك: حسنًـا، أعتقـد أن كل شيء كـذب! الأمر بسيط للغاية دائمًـا! ولكن اسمع؛ لقد التقيت بالعديد من الأشخاص الصادقين للغاية، ولكن للأسف ستلتقي بحياتك بالكثير من المستشارين الماليين الذين يشبهون مندوبي المبيعات. عليـك أن تجد أشخاصًا صادقيـن جدًّا، ولكن يمكنني إخبارك من تجاربي أن الجميـع سيبيعون لك استثمـارات وهمية، ومن خبرتـي كرئيس مجلس إدارة الكثيـر من الصناديـق الاستثمارية المختلفة، فـإن العملاء عادةً ما يجنون القليل جدًّا من المال، بينما يحصل مديرو الصندوق ومؤسسوه على الكثير من المال، جميعهم!

توني: إلى أين ينبغي على المستثمرين الاتجاه؟

مارك: هنـاك نظريات مختلفة فـي عالم الاستثمـار، كما يوجـد بالأساس مؤيدو نظريـة السوق الفعال، وهم يقولون إن الأسـواق فعالة. وبمعنى آخر عندما تستثمر تكون الطريقة المثالية هي شراء مؤشر. والاختيار الفردي للسندات لا قيمـة له في الواقع، ولكن يمكنني إخبارك أنني أعرف الكثير من مديري الصناديـق الذيـن حققـوا أداءً متفوقًا كثيـرًا بالفعل علـى الأسواق بمرور الوقـت. أعتقد أن بعض الناس يتمتعون ببعض مهارات تحليل الشركات إما لأنهم محاسبون جيدون أو لأنهم يتمتعون بمهارات.

توني: ما رأيك في الأسواق في الفترة الحالية؟

مارك: أعتقد أنه لا تزال هناك مخاطرة في العالم الناشئ، وما زال الوقت مبكرًا جـدًّا لشراء عملاتهـم وأسهمهم؛ ومتأخـرًا جدًّا لشراء عمـلات الولايات المتحـدة وأسهمهـا. لا أرغـب في شراء مؤشـر ستاندرد آند بـورز بعد أن يصـل إلـى ١٨٠٠، لا أرى قيمة في ذلـك، فمن الأفضل أن تظـل ساكنًا ولا تفعل أي شيء! أتفهمني؟ كان "جيسي ليفرمور" [تاجر شهير بأوائل القرن العشريـن] من قال: "أكثـر الثروات تتحقق من خـلال الجلوس باسترخاء وعدم فعل أي شيء"، الجلوس باسترخاء يعني أن لديك نقودًا.

الأمـــر المهم في حياتك هو ألّا تخســر مالًا، إذا لم ترَ فرصًا جيدة حقًّا لِـمَ المُخاطرة؟ ستظهر بعضــ الفرص الكبرى كل ثــلاث أو أربع أو خمس سنــوات، وحينها سترغب فــي جني المال. كانت هنـــاك فرصة ضخمة في أسعار الإسكان بالولايات المتحدة في نهاية عام ٢٠١١، لقد كتبتُ عن هذا الأمر في الحقيقة، ذهبتُ إلى أتلانتا لتفقُّد المنازل ثم ذهبتُ إلى فينكس، لم أرغب في العيش هناك، ولكن كانت هنـاك فرصة، ولكن الفرصة اختفت سريعًــا جــدًّا وأصبح الأفــراد في موقف سيــئ لأن الشــركات الاستثمارية تدخلت [بالنقود] واشترت آلاف المنــازل.

توني: هل ترى ركودًا أو تضخمًا في المستقبل؟

مارك: إننــي أرى أن الجــدال حــول التضخـم والركود فــي غير محلــه، بمعنى أن التضخم يجب تعريفه كزيادة في كمية المال. إذا ازدادت العملة المتداولة يــزداد الائتمان كنتيجة لذلك، ويكون لدينا تضخم نقدي. هذه هي النقطة المهمــة: التضخم النقدي. ثم تظهــر لدينا أعراض هذا التضخم النقدي، ويمكــن لهذه الأعراض أن تكون متنوعة للغاية؛ فقد تكون زيادةً في الأسعار الاستهلاكيــة، وقــد تكون زيادةً في الأجور، ولكن الأمـــر ليس بهذه السهولة لأن لدينا فــي الولايات المتحدة في العديد من القطاعات تراجعًا فعليًّا في الأجـور على مدار العشريــن أو الثلاثين عامًا الماضيــة ، وكان هذا بسبب التضخــم. ولكن ماذا عن الأجــور في فيتنام والصيــن؟ تستمر الأجور في الصيــن في الارتفاع بمعدل حوالــي ٢٠٪ أو ٢٥٪ سنويًّا، وفي كل مكان آخر في الاقتصادات الناشئة.

لــذا للإجابة عن سؤالك، يمكن أن يكون لدينــا ركود في بعض الأشياء والأصول والبضائع والأسعار وحتى الخدمات، وتضخم في أشياء أخرى في نظام ما. من النـادر جدًّا في العالم أن ترتفع أسعار كل شيء بنفس المعدل أو تنهــار أسعار كل شيء بنفســ المعدل. عادة، إذا كان لديك خاصةً نظام نقــود ورقية، هؤلاء ممن يمكنهم طبــع النقود، فما ستحصل عليه هو المال الــذي لا يختفــي حقًّا، ولكنه ينتقــل فقط إلى شيء آخر، مــا قد يختفي هو الائتمان؛ ولذا قد يكون المستوى العام للأسعار لديك في تراجع.

ولكـن بالنسبة لنـا - المستثمريـن - فنحن نريد أساسًـا أن نعرف ما الأسعـار التـي سترتفـع، فنسأل علـى سبيل المثـال: "هل سترتفـع أسعار البتـرول أم ستهبـط؟"؛ لأنهـا إذا كانت سترتفع فربمـا أرغب في امتلاك بعض حصص البترول، وإذا كانت ستهبط فربما أريد امتلاك شيء آخر.

توني: مـا توزيع الأصـول الذي تقترحه للاستفادة من البيئـة التي نحيا فيها الآن ولحماية نفسك؟

مارك: حسنًـا، كان توزيع أصولـي سابقًا ٢٥٪ حصص [أسهمًـا]، و ٢٥٪ ذهبًا، و ٢٥٪ نقـودًا وسندات، و ٢٥٪ عقـارات. لقد قللتُ الآن من نسبة الأسهم من الأصول الإجمالية، ولديّ من النقود ما يزيد على المعتاد، وزودت من نسبة العقارات في فيتنام، وزودت من محفظة الأسهم بفيتنام.

توني: إذن بدافع الفضول فقط، كيف يبدو ذلك بالنسبة المئوية اليوم؟

مارك: حسنًا، من الصعب إخبارك لأن الأمر معقد للغاية.

توني: هل تتحدث عن المحفظة الاستثمارية أم عن شيء آخر؟

مارك: [يضحـك] لا، إن الأمـر فقط أنني لا أعرف! أعني، أنـا لا أحسب كل شيء يوميًّا.

توني: حسنًا، كيف يبدو تقريبًا؟

مارك: تقريبًـا، أعتقـد أن السندات والنقود قـد تشـكّل الآن ٣٠٪ أو ٣٥٪ تقريبًا، وربمـا تشكّل الأسهم ٢٠٪، والعقارات، لا أعلـم، ربما ٣٠٪، والذهب ٢٥٪. إن ذلك يزيد على ١٠٠٪، ولكن من يهمه الأمر؟ أنا مثل الخزانة الأمريكية!

توني: نحن نعلم لِمَ تحـب النقود، لكن ماذا عن السندات في الوقت الذي يخشى فيه العديد من الناس أنها في أقل مستوى يمكن أن تصل له؟

مارك: إن السنـدات التـي أمتلكهـا عادةً ما تكـون سندات الأسـواق الناشئة، كما أن أغلـب سنـدات الشركات تكون بالدولار واليورو، ولكننـي أريد أن أشرح ذلـك بوضـوح تـام. تتمتع سنـدات الأسـواق الناشئـة تلك بطابـع سهمي للغايـة، فإذا هبطـت أسـواق الأسهم تتراجـع أيضًا قيمة تلـك السّندات.

ففــي عام ٢٠٠٨ على سبيل المثال انهــارت مثل السندات منخفضة السعر؛ ولــذا فهي تشبه الأسهم أكثر مما تشبه سندات الخزانة. إنني أمتلك بعضًا منهــا، ولذا فعندما أقول إن نسبة تعرضي للخطر الائتماني قليلة تصل إلى ٢٠٪، فــإن نسبــة تعرضي للخطر الائتماني عن طريــق هذه السندات تزيد على الأرجح على ٢٠٪، وربما تصل إلى ٣٠٪.

أعتقــد أحيانًا أننا نحن المستثمرين نرتكــب خطأً لكوننا واثقين للغاية فــي رؤيتنــا، لأن رؤيتي قد لا تتناسب مع الســوق بأكمله، أتفهمني؟ فالسوق ستتحــرك مستقلــة عن رؤيتــي، فربما لا أكــون متفائلًا بسنــدات الخزانة ولكنني أرى ظرفًا قد تكون سندات الخزانة فيه في الحقيقة استثمارًا جيدًا حتــى لبضع سنــوات، ستكسب حوالي ٢,٥٪ أو ٣٪ فقــط، ولكن ربما يكون ذلــك أعلى عائد في عالــمٍ تهبط فيه أسعار الأصول، هــل تفهم؟ إذا هبط سعــر الأسهم في السنــوات الثلاث التالية بنسبة ٥٪ سنويًــا أو ١٠٪ سنويًا تقريبًا وأنت تحصل على ربح ٢,٥٪ أو ٣٪، فستكون ملكًا.

توني: ماذا عن بقية فئات الأصول؟

مارك: هنــاك الكثيــر مــن التوقعات بشــأن العقــارات الكبيرة؛ فلقــد وصلت هذه العقــارات إلــى مستــوى متضخــم بصــورة مدهشــة. أعتقــد أن كل هــذه المستويــات المتضخمــة - ولا أقول إنهــا لا يمكن أن ترتفــع أكثر من ذلك ولكننــي أقترح أنها ستهبط بقــدرٍ كبير يومًا مـا. وفي هذه الحالة ستريد أن تمتلك شيئًا يحميك.

توني: يمثِّل الذهب رُبع أصولك، لماذا؟

مارك: الأمــر المثيــر للاهتمام فــي الحقيقة أننــي عندما كنت أخبــر جماهيري بذلــك قبــل عــام ٢٠١١ [عندما بــدأت الأسعار فــي الهبــوط] كان الناس يقولــون: "إذا كنــت واثقــا إلــى هذا الحــد من الذهــب يا "مــارك"، فلِمَ تستثمــر ٢٥٪ فقــط من مالك فــي الذهب؟"، وكنــت أقــول: "حسنًا، ربما أكــون مخطئًــا، وأنــا أريد أن تكــون استثماراتــي متنوعــة لأن سعر الذهب كان قــد تحــرك بقدرٍ كبير بالفعــل وأصبح قابلًا للدمــج". إن الذهب على الأرجــح استثمــار حــامٍ بدرجةٍ ما، ولكنه ليســ مثاليًا عنــد احتمالية ركود

الأصول إذا كنت تمتلكه في صورة مادية جامدة، ولكنه على الأرجح استثمار أفضل من الكثير من الأصول غير السائلة الأخرى. كما أن سعره سيهبط على الأرجح، ولكن أقل من الأشياء الأخرى. أما سندات الخزانة فستكون حسنةً لبضع سنوات على الأقل في ظل احتمالية ركود أسعار الأصول، على الأقل حتى تُفلس الحكومة!

سوني: السؤال الأخير، إذا لم تستطِع ترك مال لأبنائك وإنما فقط مجموعة من المبادئ لبناء محفظة استثمارية، فماذا ستكون؟

سارك: أعتقد أن الدرس الأكثر أهمية الذي سأعطيه لابني أو لأي شخص هو: لا يهم ما تشتري وإنما ما يهم هو السعر الذي تدفعه مقابل شيء ما. عليك أن تكون حذرًا جدًّا عند شراء الأشياء بسعر مرتفع؛ لأنه عندما يهبط السعر ستُصاب بالإحباط. عليك أن تبقى هادئًا وتجني المال عندما يكون جيرانك والآخرون جميعًا مصابين بالإحباط. عليك ألا تجني المال عندما يمتلك الجميع المال؛ لأن حينها سيكون الجميع كذلك يتنافسون على الأصول، وهي غالية.

سأقول أيضًا، انظر، أنا أعتقد بصورة شخصية أننا عمومًا لا نعرف شيئًا عما سيحدث بعد خمس أو عشر دقائق، فما بالك بسنة أو عشر سنوات! يمكننا وضع افتراضات يقينية، قد تبدو جيدة في بعض الأحيان، وقد تبدو سيئة أحيانًا أخرى وهكذا، ولكننا لا نعرف يقينًا ما سيحدث؛ ولذا سأقول - كمستثمر - إن عليك بتنويع الاستثمار.

لا يستطيع كل المستثمرين القيام بذلك؛ لأن بعض المستثمرين يستثمرون في عملهم الخاص. إذا كان لديَّ عمل مثل "بيل جيتس" فسأضع كل مالي في شركة مايكروسوفت - وكان ذلك لفترة على الأقل استثمارًا جيدًا جدًّا. ربما يكون من الأفضل لبعض الناس امتلاك أعمالهم الخاصة والاستثمار فيما يعتقدون أنهم سيحصلون منه على أرباح عالية؛ الاستثمار بشيء هم على دراية كبيرة به مقارنةً ببقية السوق. هذا ما قد أفعل. أو يمكنك منح مالك لمدير محفظة استثمارية، إذا كنت محظوظًا جدًّا فلن يخسر مالك، ولكن لابد أن تكون محظوظًا للغاية.

الفصل ٦-١١

تشارلز شواب:
تحدثوا إلى تشاك؛
سمسار الشعب

مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة تشارلز شواب



هل رأيت إعلاناته؟ رجلٌ وسيم ذو شعر أبيض ينظر إليك مباشرةً عبر الكاميرا ويحثك على أن "تصنع مستقبلك"، أو ربما تكون تتذكر الإعلانات التي كانت تسأل فيها الشخصيات الكارتونية أسئلةً عن استثماراتها، ثم يظهر بالون فجأة يشجعهم على أن "يتحدثوا إلى تشاك". **كان أسلوب الانفتاح والاندماج الشخصي هذا هو ما جعل "تشارلز شواب" - تشاك - يظل على قمة مجال سمسرة الخَصم على**

مـدار الأربعين عامًا الماضية، وساعده على بناء إمبراطورية مالية إذ يدير أصول عمـلاء قيمتهـا ٢,٣٨ تريليون دولار، وحسابات سمسـرة قيمتها ٣ , ٩ مليون، كما أن لديـه مشاركين في خطط التقاعـد التابعة للشركة وقيمتهـا ٤ , ١ مليون، و ٩٥٦ ألف حساب مصرفي، وشبكة تخدم ٧ آلاف مستشار استثماري معتمد.

قبـل ظهـور "تشاك شـواب"، إذا أردت شراء بعض الأسهـم، كان عليك أن تمر باتحـاد احتـكاري للسماسرة التقليديـيـن أو شركات السمسرة التـي تتقاضى رسومًا باهظـة في كل معاملـة. ولكن في عـام ١٩٧٥ عندما أجبرت لجنة السنـدات المالية والبورصـة المجال على إلغاء القيود، أقام "شواب" واحدة من أوائل شركات سمسرة الخَصـم واكتشف طريقًا جديدًا تمامًا للقيام بالعمل هزّ أركان وول ستريت؛ فقد قاد ثـورة المستثمرين إذ تمكـن الأفراد فجأةً مـن المشاركة بصورةٍ كاملـةٍ في الأسواق بـدون وسطاء مكلفيـن. بينما رفعت شركات السمسرة الكبيـرة مثل ميريل لينش من رسومهـا، خفّضـ "تشارلز شواب" من رسومه -أو بالأحـرى ألغاها - وقدّم مجموعة مـن الخدمـات البسيطة التي وضعت مصلحـة العملاء أولًا، وأسـس نموذجًا للمجال الجديد، ثم قاد لاحقًا التحول إلى المعاملات الإلكترونية، ولا يزال مستمرًا في ريادة الابتكارات التي تعلّم المستثمرين وتمكّنهم من اتخاذ قراراتهم الخاصة.

يتمتـع "تشاك شواب" وهـو في السادسة والسبعين بتواضـع ونزاهة هائلين، قال لـي: "يبدو أن الناس يثقون بنا، ونحن نحاول معاملة الجميع بما يليق بكوننا جديرين بالثقة، كما نحتاج إلى العناية بأصولهم بحذرٍ شديد".

مـن الممكـن أن يكون تواضع "تشـاك" وثقته الهادئـة قد نتجا عـن الحياة التي أمضاهـا فـي التغلب على سلسلة مـن التحديات؛ بدءًا من مكافحتـه عُسر القراءة - وهـو اضطراب في التعلـم يعانيه كذلك عدد مدهش من قادة الأعمال فائقي النجاح، مثـل "ريتشارد برانسون" مؤسس مجموعة فيرجين وحتـى "جون تشامبرز" الرئيس التنفيذي لشركة سيسكو سيستمز. فبرغم مواجهة "تشاك" صعوباتٍ في القراءة فإنه تخـرج في جامعة ستانفورد وحصل على ماجستيـر إدارة الأعمال من كلية ستانفورد لإدارة الأعمـال. وبـدأ مهنته في مجال المـال في ١٩٦٣ بنشرة إخباريـة استثمارية، استغـل "تشـاك" مكانته كغريب عن وول ستريت ووضع قدمـه في موطنه كاليفورنيا، مؤسسًـا شركته الخاصة في سـان فرانسيسكو عام ١٩٧٣ . مرّت شركة تشارلز شواب منذ ذلك الحين بموجات صعود الأسواق وهبوطها الجامحة على مدار العقود الأربعة الماضيـة، ونهضت ثانيةً بعد أزمات انهيار عـام ١٩٨٧، و ٢٠٠١، و ٢٠٠٨ التي قضت

على شـركاتٍ أصغر، وأزاحت الشركات الكثيرة التي كانـت تقلِّد أسلوبها والتي كانت تنقص من حصتها في السوق، ووجدت دائمًا طرقًا للابتكار والنمو في كل البيئات.

برغـم أن "تشاك" سلَّم مقاليد حكمه كمدير تنفيذي في عام ٢٠٠٨، فإنه لا يزال نشطًـا في الشركـة كرئيس مجلـس الإدارة وأكبر مساهم. ووفقًا لمجلـة فوربس فإن "تشـاك شـواب" يمتلك ثروةً خاصةً قدرها ٦,٤ مليـار دولار. كان مشاركًا بكثرة مع زوجتـه وابنته "كاري شـواب بوميرانتز" فـي مؤسسات الأسرة الخاصـة التي تدعم مؤسسـات ريادة الأعمال التي تعمل في مجالات التعليـم والحد من الفقر والخدمات الإنسانية والصحة. كما أنه رئيس مجلس إدارة متحف سان فرانسيسكو للفن الحديث.

كان كل منا -أنا و"تشاك شواب"- مشغولين للغاية، ولكننا تمكَّنَّا من اللقاء أخيرًا فـي مكتبـه بسان فرانسيسكو عندمـا كان هذا الكتاب على وشـك الطبع. إليكَ بعض المقتطفات من محادثتنا:

توني: يعلـم الجميع اسم "تشارلز شواب"؛ فهم يعرفون المؤسسة، ولكن معظم النـاس لا يعرفـون قصتك حقًّا. أتسـاءل عمّـا إذا كان بإمكانك مشاركة بعض النقاط البارزة معنا، فهمـتُ أنك بدأت تهتم بالاستثمار مبكرًا في الثالثة عشرة من عمرك، أهذا صحيح؟

تشاك: هـذا صحيـح، عندما كنت فـي الثالثة عشـرة من عمـري كان ذلك بعد الحـرب العالمية الثانية مباشرةً، ولم يكن العالـم غنيًّا جدًّا. كان والدي محاميًا في بلدة صغيرةٍ في منطقة ساكرامنتو فالي بكاليفورنيا، وبالطبع لـم تكـن أسرتنا ثرية. اعتقـدتُ أنني سأبلـي أفضل في الحيـاة إذا كان لـديَّ المزيد من المال؛ لـذا كان عليَّ معرفة كيفية جنـي المال. تحدثتُ إلـى أبـي عن هذا الأمر وشجّعنـي على قراءة السيـر الذاتية للأشخاص المشاهير في أمريكا، وبدا أن جميعهم اهتموا بالاستثمار، لذا قلتُ "هذا ما سينفعني!".

لـذا عندما كنت فـي الثالثة عشرة أسست شركـة دواجن، كنت أربي الدواجن وهكذا. ثم قمتُ ببعض الأعمال الصغيرة، وهكذا عرفتُ الكثير عن العمل وبدأت أفكر في كيفية عمل المشروعات التجارية وتشغيلها.

توني: مـاذا كانت رؤيتك الأصلية؟ وماذا كانـت أولى خطواتك العملية الفعلية؟ أخبرني ببعض النقاط البارزة لتكشف للناس عن صورة عامة لرحلتك.

تشاك: حسنًـا، لقد كنـتُ محظوظًا إلى حدٍّ ما فـي بداية رحلتي، بـدأتُ كمحلل مالي ومررت ببعض المصاعب والأوقات الجيدة على مر الطريق. قبل أن أؤسـس الشركة في عام ١٩٧٣ كنت في الخامسة والثلاثين وأتمتع بالفعل بالكثيـر مـن الخبـرة. ونتيجـة لذلك كنت أعـرف بعض معوقـات العمل المالـي، بما في ذلك سبب عدم معاملة العملاء على نحو جيد، كان ذلك بسبب تركيز أصحاب المؤسسات الجاد على جني النقود لأنفسهم، وليس علـى منح المستثمرين معاملـة عادلة. كانوا يفكرون دائمًـا بمؤسساتهم وجني المال لأنفسهم أولًا، فقلتُ: "آها! ستكون هناك طريقة مختلفة!".

توني: مـاذا كانت الميزة التنافسية لشركة تشارلز شـواب على مدار السنين؟ أعنـي، إذا نظرتَ إلى حجم سوق استثمارات أمريكا الشمالية، أعتقد أنه يساوي ٣٢ تريليون دولار، ولابد أنكم تمثّلون كمًّا ضخمًا.

تشاك: نحـن نمثّل مـن ٥٪ إلى ١٠٪ على الأرجح من سـوق التجزئة، أو ما يقرب مـن ذلك، ولكن أتعرف؟ عندما بدأتُ في العمل كنت أريد النظر إلى كل منتج وكل خدمة نقدمها للعملاء بعيون العملاء. كنا نصمم منتجًا مثل صنـدوق استثماري مشترك بدون رسوم مبيعات، بل فعلنا ما هو أكبر من ذلك، أتحنا للناس فرصة شراء هذه الصناديق التي لا تشتمل على رسوم مبيعات مجانًا، وذلك منذ سنوات.

كان الناس يقولون: "حسنًـا، وكيف ستجنون المال بهذه الطريقة؟". ففكرنا في طريقة لجني المال بهذه الطريقة، عملنا مع شركات الصناديق المشتركـة وأقنعناهـم بدفع رسوم قليلة لنا مقتطعـة مما يحصلون عليه مـن رسوم إدارية. واستفاد عملاؤنا من ذلـك، وازدهر المشروع. وهكذا حصل الفـرد على ميزات عظيمة بشراء وفرة مـن الصناديق المشتركة التـي لا تشتمـل على رسـوم مبيعات وبـدون أتعاب. وكنا نقـوم بمثل هذا التحليـل على طول الطريق فـي الأمور الأخرى التـي فعلناها، فكنا ننظر إليها أولًا بعيون العملاء.

ولكن وول ستريت فعل العكس تمامًا، فكانوا دائمًا ما يتخذون قرارًا بالتفكير كالتالي: "كم من المال يمكننا تحقيقه أولًا من وراء ذلك؟ حسنًا، لنفعله، لِنَبِعْهُ يا شباب". وكانت هذه هي طريقة اتخاذهم للقرارات، ونحن كنا على النقيض تمامًا.

توني: هل تغير ذلك؟ أم ما زال الأمر كما هو؟

تشاك: ما زال الأمر كما هو، ولذا فهو مثير للاهتمام جدًا لنا، أتعلم أعتقد أن قدرنا المحتوم هو معاملة العملاء كملوك، والتأكد من أننا نقوم بكل شيء لمصلحتهم أولًا. أجل، سنجني بعض المال، وهو ما يحدث فعلًا بالطبع؛ فنحن منظمة هادفة للربح، ولكننا نفكر في العميل أولًا.

توني: في رأيك ما الخرافات التي تحاول توضيحها للعملاء لينتبهوا إليها عند التفكير في الاستثمار؟

تشاك: حسنًا، الأمر سهل للغاية، لقد رأيته العديد من المرات في وول ستريت، حيث يرى المرء الاستغلال الذي يحدث. يأتي سمسارٌ راقٍ جدًّا ويقول "يا سيدتي، هل ترغبين في جني بعض المال؟" بالطبع الجميع يقول: "أجل!"، ثم تندمج في المحادثة. فيقول: "هذه هي أفضل أجهزة سترينها في حياتك، وستكون كأجهزة آبل". فأي شخص بطبيعة الحال سيستمع إلى القصة ثم يقول: "حسنًا، سأستثمر بعض المال فيها".

ستكون احتمالية نجاح ذلك ١ من ١٠٠٠٠، سيكون الأمر مثل الرهان على الخيل أو شراء ورقة يانصيب، يمكنك فعل هذه الأمور لإرضاء عامل المجازفة، لكن استثمر المال الحقيقي في صندوق مرتبط بالمؤشر؛ حيث تعرف أن النتائج ستكون متوقعة بقدرٍ كبير والعوائد ستكون جيدة حقًا.

توني: وهكذا سيُصاب الكثير من الناس بالأذى لأنهم لا يعرفون ولا يطرحون الأسئلة، وأنت من أوائل من قالوا: "اطرحوا الأسئلة".

تشاك: صحيح.

توني: ولكن القليل جدًّا من الناس يعرفون الأسئلة التي ينبغي طرحها؛ فهم عندما يرون صندوقًا مشتركًا، ويرون عوائده، يعتقدون أن هذا هو العائد الذي سيحصلون عليه. ولكن كما يعلم كلانا، هذا ليس حقيقيًّا.

تشاك: ليس فقط أنه ليس حقيقيًّا، بل إنه لا يحدث أبدًا. ما حدث في الماضي ليس بالضرورة أن يتكرر في المستقبل، ولكنَّ هناك أسبابًا تجعلنا نصنع كتيبات عن الصناديق المرتبطة بالمؤشر. نتحدث هنا عن سبب كَون الأسهم هي المجال الأفضل للاستثمارات طويلة الأمد. والسبب أن الشركات تعمل لتنمو؛ ففي كل مجالس الإدارة التي كنت عضوًا بها - وقد كنت عضوًا بستة أو سبعة مجالس من تلك المذكورة في قائمة فورتشن ٥٠٠ - كانت كل المحادثات في اجتماعات مجالس الإدارة تدور حول النمو؛ كيف يمكننا إنماء هذه الشركة؟ إذا لم تنمُ فعليك بفصل الإدارة، وتعيين فريق إداري جديد.

فمثلا قد تقول: هذا المبنى هناك جميل، ولكن إذا عُدتَ بعد مائة سنة من الآن فسيكون حجم المبنى لا يزال كما هو، أو يكون قد تهدَّم، ولكنه لا ينمو. الشركات فقط هي التي تنمو، ولذا من المذهل الاتجاه إلى الأسهم. وفي حالتنا بالطبع نحاول تشجيع الناس على الاتجاه إلى الصناديق المرتبطة بالمؤشر؛ لكي يحصلوا على مزيجٍ واسعٍ من الصناعات والأسهم وهكذا. ومن ثم يكونون قد تحملوا .....

توني: ..... أقل التكاليف.

تشاك: نعم أقل التكاليف، ويحصلون على درجة أعلى من اليقين بأنهم سيحصلون على ما سينتجه المؤشر. وإذا نظرتَ إلى أي صناعات على مدار المائة عام الماضية فستجدها قد أبلت بلاء حسنًا بطريقةٍ استثنائية وجلبت عوائد عظيمة للعملاء.

توني: إذا استمعت إلى "جاك بوجل" صاحب شركة فانجارد أو شخص مثل "ديفيد سوينسين" من جامعة ييل، ستجدهم جميعًا يقولون إن الإدارة السلبية هي الطريقة الأمثل؛ لأن ٩٦٪ من الصناديق المشتركة لا تتطابق مع المؤشر خلال فترة عشر سنوات. ولكن ما شعورك تجاه هذا الأمر بالنسبة للمستثمر العادي؛ الإدارة السلبية أم النشطة؟

تشاك: حسنًا، أنا مستثمر مختلط؛ فأنا أستثمر في الكثير من الأسهم الفردية، ولكن لديَّ الوقت ولديَّ الخبرة ولدي التعليم، لكن ٩٨٪ من الناس لا يركزون على ذلك؛ فلديهم أمور أخرى في الحياة يقومون بها بدلًا من الاهتمام بالاستثمارات كما فعلتُ أنا أو "وارن بافيت"، فهم مهنيون؛ أطباء أو محامون أو أي شيء آخر. نحن نحتاج إلى كل هؤلاء الناس لصنع مجتمع ناجح، وربما يعرف ٢٪ منّا حقًّا الكثير عن الاستثمار، أما البقية فيحتاجون لبعض المساعدة والنصح. هذا ما تعلمته مبكرًا، وهذا ما نفعله اليوم. وفي رأيي، على هؤلاء الـ ٩٨٪ **الاتجاه بصورة أساسية إلى الصناديق المرتبطة بالمؤشر؛ فهي صاحبة النتائج الأكثر قابلية للتنبؤ بها.** وهذا أفضل من محاولة اختيار أشياء مختلفة، وهو ما يصعب فعله جدًّا بالإضافة إلى القيام بوظيفتهم الأساسية، فلا يمكن القيام بالاثنين معًا.

توني: الجزء الآخر كما يشير "جاك بوجل" أن الناس لا يدركون التكلفة الحقيقية؛ ففي مقابل كل ١٪ على مدار عُمر الاستثمار تتخلى عن ٢٠٪ من مالك.

تشاك: أجل.

توني: وإذا استثمرت ٢٪ فهذا يعني أنك تتخلى عن ٤٠٪، وإذا استثمرت ٣٪ فهذا يعني ٦٠٪.

تشاك: هذا كثير جدًّا، ويتراكم حقًّا على أساس ما بعد اقتطاع الضرائب.

توني: كل المستثمرين العظماء الذين حاورتهم يتحدثون عن حقيقة أن **توزيع الأصول هو القرار الوحيد الأكثر أهمية الذي يمكن للمرء اتخاذه فيما يتعلق بالاستثمار.** أنت تتعامل مع أنواع مختلفة من المستثمرين، ما الفلسفة التي تحاول جعل فريقك يطبقها لمساعدة الناس على فهم كيفية توزيع أصولهم؟

تشاك: حسنًا، الأمر سهل للغاية اليوم، لكنه لم يكن كذلك منذ أربعين عامًا. الآن لدينا الصناديق المرتبطة بالمؤشر التي ذكرناها، وصناديق الاستثمار المتداولة. إذن فبإمكانك امتلاك قطع مختلفة من السوق لكي تتمتع بالكثير من التنويع الاستثماري. هل تريد أسهم طاقة؟

يمكنك الحصول على صناديق استثمار متداولة خاصة بالطاقة، هل تريد أجهـزة طبية؟ يمكنك أن تفعل ذلك. وبالطبـع أميل إلى اعتقاد أن عليك تنويـع استثماراتك بين المجموعات الصناعيـة العشر الكبرى. وهذا ما تحصـل عليه عادةً في الصندوق المرتبط بالمؤشر، فأنت تحصل عليهم جميعًـا لأنـك لا تعـرف أبدًا ما قـد يحدث؛ فقـد ترتفع أسعـار المعدات الإلكترونيـة أحيانًـا بينما لا يُبلـي البترول بلاءً حسنًا، وفـي العام التالي يكـون البتـرول رائجًا فترتفع أسعـار البترول ويُبلي بـلاءً حسنًا، وهكذا، ولكن هذا النظام يتيح لك التمتع بتوازن فوائد كل من هذه القطاعات.

تونى: مـا شعورك نحـو الاستثمار في أمريكا في مقابـل الاستثمار العالمي عند محاولة وضع نظام توزيع الأصول هذا؟

تشاك: هـذا مستـوى آخر من التطـور أعتقد أنه علـى الجميـع أن يحظى به في محفظتـه الاستثمارية، أن يكون لديه جـزء مخصص للاستثمار العالمي لأنـه في الحقيقـة ببساطة تنمو أمريـكا بمعدل ٢٪ إلـى ٣٪ سنويًا الآن. وهناك العديد من الدول الأخرى التي بدأت في النمو بمعدلات أفضل من أمريـكا؛ بدءًا مـن الصين مرورًا بإندونيسيا وحتـى اليابان. فحيث يكون النمو أفضل ستحصل بصراحة على عوائد أكبر.

ولكـن برغم أن الاقتصـاد الأمريكي ينمو بمعـدل ٢٪ فقط فهناك بعض قطاعـات اقتصادنـا تنمو بسرعـة كبيرة حقًـا، فمن الواضـح أن عليك الانجذاب نحوها أيضًا.

تونى: إلى أين سيتجه العالم في الأعوام العشرة التالية في رأيك؟ ماذا ستمثّل تلك الفرص والتحديات للمستثمرين في اعتقادك؟

تشاك: أعتقـد أنه لا تزال أمامنا فرص هائلة، برغم البطء الذي تسير به الأمور الآن، فإنهـا ستتحـرك بسرعة شديدة بمجرد أن نتمتـع بالسياسات التي أعتقد أنها ستعود في نهاية الأمر. ذلك لأنه من المستحيل انتزاع عنصر النمو من أمريكا، فالابتكار؛ المستمر متأصل بعمق في هذه البلاد. أعني، أنـا أعيش في منطقة سان فرانسيسكـو حيث الابتكار مستمر وفي ازدياد في كل مكان، فهو موجود.

توني: هل نحن في فقاعة السوق حيث يتحكم البنك المركزي في الأسعار كما هي؟ أين ستضطر إلى الإقدام على مخاطرة كبيرة لجني العوائد؟ يبدو أن السوق هي المكان الوحيد الذي يتجه إليه المال، إلى متى سيدوم ذلك؟

تشاك: حسنًا، لستُ معجبًا كثيرًا بسياسة البنك المركزي الحالية، أعتقد أن التلاعب بالأسعار، في المدة التي فعلوا بها ذلك، لم يكن القرار السليم، وأعتقد أنه يخلق بالفعل احتمالية وجود فقاعة على نحو ما. ولكن لن يستمر ذلك للأبد، سندفع على الأرجح ثمن ذلك، ولكنها ليست مسألة دائمة. وهكذا سيكون هناك بعض التضخم المرتفع أو الأسواق الهابطة، ستكون هناك عواقب لما نفعله الآن، ولكننا سنتخطاها، كما نفعل كل مرة بعد اتخاذ صناع السياسات لقرارات سيئة.

توني: إحدى الميزات التنافسية لكل المستثمرين العظماء هي التباين بين المخاطرة والعوائد برغم اختلاف مسمياتهم لها، يخاطرون مخاطرةً قليلة ليحاولوا الحصول على عوائد كبيرة. كيف يمكن للمستثمر العادي فعل ذلك اليوم؟ هل لديك بعض النصائح التي تقدمها له؟

تشاك: حسنًا، أعتقد أن الأمر بأكمله يرجع إلى الإجابة عن هذا السؤال: **أين يمكنك الحصول على أفضل قدر من النمو؟ إن فهم أساسيات النمو مهم للغاية للحصول على عوائد طويلة الأمد.** في حالة "وارن بافيت" نرى أنه تعلّم ذلك في سنٍّ صغيرة؛ فهو يشتري الشركات ولا يبيعها أبدًا، لماذا؟ لأن الشركات تستمر في النمو، فقط تستمر في النمو ويستمر هو في الثراء أكثر وأكثر.

توني: ولا يدفع الضرائب.

تشاك: ولا يدفع الضرائب، إذا لم تَبِع، لا تدفع ضرائب!

توني: هذا رائع جدًّا.

تشاك: هذا سر غموضه، لقد تكشّف سر كونه أسطورةً! *إنه لا يبيع!*

توني: أعتقد أن لديك خمسة أبناء.

تشاك: واثني عشر حفيدًا.

توني: اثنــا عشــر حفيدًا! أخبرنــي؛ إذا لم يكـن بإمكانك تــرك أي من أموالك لأبنائك ولكن يمكنــك أن تترك لهم مجموعة من مبادئ الاستثمار وربما محفظة استثمارية، فماذا ستكون نصائحك لهم؟

تشاك: حسنًا، أعتقد أن الأمر يبدأ حقًّا بكسب مالك الخاص، والنجاح في ذلك، ومفهوم ادخار بعض المال جانبًا.

- احرصـ على تلقّــي التعليــم المناســب، وليته يلائــم السوق حيــث توجد الوظائف.
- عليــك بالحصول على وظيفةٍ توفر لك أجــرًا جيدًا، ومثل هذه الوظائف لا تتوافر بكثرة اليوم.
- ثــم ادخر بعض المــال جانبًا في حســاب التقاعد الفــردي. يتطلب الأمر التخلــي عن بعض الأشياء؛ مثــل عدم شراء هذه السيــارة أو التخلي عن تلك العطلة أو وضع بعض المال جانبًا لوقت الحاجة.
- ثم يمكنك بدء الاستثمار المناسب.

إنهــا معادلة بسيطة للغايةِ، لكن الكثير من الناس لا يدركون ذلك، أتمنى أن تتمكن من تعليمهم كل هذه الأمور.

توني: [*يضحك*] لنأمل أن أتمكن!

تشاك: أتعرف؟ إنني أؤمن بضرورة ترك شيء ما، والتأكد من أن الأبناء مثقفون، ولكن مع عدم ترك كميات كبيرة من المال. لا تنتزع من أبنائك إحساسهم بفرصهــم وتطورهم الشخصي، والأمور التي ستحقق لهم ذواتهم. عليك أن تكــون شخصًا فضوليًّا بحق، وتأكــد من أن كل أبنائك فضوليون بحق، ولا يتعلق الأمر بالضرورة بجني المال.

نظرًا لانحداري من خلفية لم أتمتع فيها بالمال ولا الثراء، فمن الواضح أننــي أعرف الفرق، وبالتأكيد قد حظيــتُ بفوائد النجاح في العشرين عامًا الماضية؛ ما يتيح أمامي خيارات مذهلة. فأنا وزوجتي نذهب في عطلةٍ دون القلق بشأن تكلفتها، وأقضي وقتًا جيدًا وأتمتع بممارسة رياضاتي المفضّلة؛ فأنــا أحب الجولــف، وهكذا؛ ولذا نريد تخليد هذا النجــاح، ونريد لأجيالنا التالية أن يحظوا بما حظينا به.

توني: لقد تعاملتَ مع الكثير من الأشخاص الناجحين، لقد درستَ الشركات الناجحة والأفراد الذين يتسببون في نموها، ما العامل الوحيد الأكثر أهمية في رأيك؟

تشاك: ربما يكون هذا العامل ضروريًا بنسبة ٩٩٪، الكثير من الناس في العالم يحتاجون بالفعل للمزيد من الموارد، ولكنهم لم يتلقوا التعليم اللازم، ولم يمتلكوا الحافز اللازم، وربما لم يشعروا بالفرصة المتاحة أمامهم. كيف تدرك الفرصة الماثلة أمامك تمامًا؟ تنظر حولك إلى هؤلاء الرجال الآخرين الناجحين وتفكر "يمكنني فعل ذلك أيضًا". كيف تشعر بذلك؟ لا أعرف.

توني: أنت في السادسة والسبعين من العمر الآن، ولم تكتشف إصابتك بعُسر القراءة إلا في الأربعينات من عمرك، أهذا صحيح؟

تشاك: أجل، صحيح.

توني: يعتقد الكثير من الناس أن ذلك سيضع حدًّا لحياتهم، كيف لم يشكّل ذلك عائقًا لك؟

تشاك: حمدًا لله أنني لم أعرف ذلك عندما كنت طفلًا! ولكن عندما بدأ ابني الالتحاق بالمدرسة أخذناه لإجراء بعض الاختبارات [واكتشفنا أنه مصاب بعُسر القراءة] فقلتُ: "يا إلهي! كل الصعوبات التي اضطررت إلى التعامل معها في سن السابعة والثامنة والتاسعة، يمُر بها هو الآن!". واتضح لي أنني كنت مُصابًا بعُسر القراءة كذلك، وحلّ ذلك الكثير من الألغاز عندما عدت بالذاكرة للوراء وراجعت سنوات دراستي الأولى. كانت دراسة الأبجدية مستحيلة، وكذلك القراءة؛ فحتى يومنا هذا لا أقرأ الروايات، لا أقرأ سوى الكتب الواقعية.

توني: عجبًا! إذن ما الذي أتاح لك النجاح في العمل المالي؟

تشاك: حسنًا، كان مستوايَ جيدًا للغاية في الرياضيات، وكنت جيدًا جدًّا في التعامل مع الناس، لم أكُن كاتبًا رائعًا، ولكن كان من ضمن المحيطين بي كُتّاب عظماء؟ لذا تعلمتُ سريعًا جدًّا أنه: *لا يمكنك فعل كل شيء بنفسك؛* فأنت بحاجة لأن يحيط بك أشخاصٌ أفضل منك في معظم

الأمور الأخرى. ولكن عليك أن تكون قادرًا على إلهام الأشخاص المحيطين بك للعمل معًا من أجل هدفكم المشترك مهما كان هذا الهدف، وهذا ما استطعتُ فعله كل هذه السنوات.

توني: ما شغفك؟

تشاك: إنني شغوفٌ تمامًا بضرورة حرص الناس على الكسب والادخار والنمو بسبب مسئوليتنا كلنا تجاه تقاعدنا. ونحن سنعيش طويلًا كما تعلم؛ فأنا في السبعينات من عمري ولكن الآن هناك احتمالية أن أعيش حتى التسعين أو الخامسة والتسعين، وهو وقت طويل من التقاعد؛ ولذا على المرء وضع الكثير من الأصول جانبًا ليعيش مرتاحًا كما أعتقد.

توني: يقول من تحدثتُ معهم وكانوا يعرفونك منذ عشرين عامًا إن شغفك الآن كبيرٌ تمامًا كما كان أو حتى أكثر.

تشاك: إنه أكثر على الأرجح. [*يضحك*]

توني: يا للعجب! لماذا؟ كيف حافظتَ على ذلك؟ كيف استمر ذلك في الزيادة؟

تشاك: حسنًا، لقد رأيتُ على سبيل المثال ما يمكن للمرء فعله بالأعمال الخيرية، وكيف يمكن للمرء مساعدة الناس حقًّا، عبر أن يكون ناجحًا. هكذا أدركت أنني لن يمكنني فعل ذلك *إذا لم أكن ناجحًا*؛ حيث لن تتوافر لدي الموارد اللازمة لفعل ذلك. ولكن يمكنني تحقيق الأشياء بطرقٍ مختلفة؛ سواء مساعدة الأطفال في المشاكل المتعلقة باضطراب عُسر القراءة، أو مساعدة الأطفال في المدارس المستقلة، أو فيما يتعلق بالمتاحف فنحن نساعد على بناء أماكن أفضل وأكبر لكي يأتي الناس ويشاهدوا الفن.

أعتقد أن أحد أفضل إنجازات تحقيق النجاح العظيم هو القدرة على رد الجميل في حياتك؛ فهو يحسّن كثيرًا جدًّا مما يستطيع الناس التمتع به حقًّا، ويحسّن منك.

توني: إذا كان أحد الأشخاص لا يزال في البداية تمامًا فما الميزة التي ستحاول منحه إياها عند التطلع إلى بدء عملٍ ما؟ كيف تنتقل من رؤية الشاب الصغير الذي كنت عليه يومًا ما والذي قال: "أريد حقًّا مساعدة الناس على الاعتناء بالعميل"، إلى بناء عمل قيمته تريليونات الدولارات؟ ماذا تنصح الناس بضرورة التركيز عليه حقًّا؟

تشاك: حسنًا، الحصول على كل الخبرة التعليمية والعملية، ثم التحلي بالصبر للعمل يومًا تلو آخر، يومًا تلو آخر. دعني أقل لك إن الأمر ليس سهلًا. إنه أشبه بأن تكون صاحب مطعم يقدم طعامًا رائعًا في كل وجبة؛ فهو ليس سهلًا، ولكن هكذا تصنع مطعمًا رائعًا، هكذا تصنع توكيل سيارات رائعًا، بتقديم الخدمة اليومية، لا يمكنك أن تغفل، عليك بإصابة الهدف كل يوم. هكذا يكون الأمر مع تقديم الخدمة، وكذلك مع التكنولوجيا. لقد رأينا في حياتنا العديد من الشركات تفشل بسبب عدم قدرتهم على الابتكار، أو أنهم لم يكتشفوا في الحقيقة منتجًا أو خدمةً تخدم العميل جيدًا، فخسروا عملاءهم. لا تخسر عميلًا أبدًا. استوعب هذه النقطة جيدًا.

توني: السؤال الأخير؛ إنني متأكد أنك ستعيش لعشرين أو ثلاثين عامًا من الآن لأنك تعتني بنفسك وبصحتك ولأنك شغوفٌ جدًا، ولكن كيف تريد أن يتذكرك الناس؟ ما إرثك وماذا بنيت خلال عُمرك؟

تشاك: حسنًا، لديَّ الكثير بالطبع، بالنسبة لعائلتي ولغيرهم. ومن حيث الجانب المهني فأشعر بأنني فخورٌ حقًا بحقيقة أنني حققت تغييرًا ضخمًا بالفعل في ممارسات وول ستريت؛ فهذه المؤسسة موجودة منذ مائتي عامًا، ونحن؛ هذه الشركة الصغيرة على الساحل الغربي، اصطحبناها في اتجاه مختلف، وحققنا تغييرًا فعليًا في طريقة معاملتها للعملاء، وهُم الآن يقومون بعملٍ أفضل كثيرًا، ولكن ليس مثلنا! [*يضحك*]. ولكنهم يقومون بعملٍ أفضل كثيرًا ويهتمون بشكل أكثر بطريقة معاملتهم لعملائهم.

توني: لقد وجهتهم بكونك مثالًا يحتذي به.

تشاك: أشكرك كثيرًا.

توني: أتمنى لك التوفيق، شكرًا لك على وقتك.

الفصل ٦-١٢

السير جون تمبلتون: هل هو أعظم مستثمر في القرن العشرين؟

مؤسس صناديق تمبلتون للاستثمار المشترك، شخص خَيِّر، ومبتكر جائزة تمبلتون وقدرها مليون جنيه إسترليني



لـم يكُـن السير "جون تمبلتـون" واحدًا من أعظـم رجال المال علـى الإطلاق فقط، بـل كان واحدًا من أعظـم البشر على الإطلاق أيضًا، وحظيـتُ بشرف اعتباره واحدًا مـن معلميَّ. هذا الشعـار "إن صغر كمية ما نعرف، يدفعنا للتعلـم" أرشده في حياته

الطويلة والمحيرة كرائد في الاستثمار وثائر وساع وراء الروحانية ومشارك بالأعمال الخيرية.. **اشتهر السير "جون تمبلتون" بقدرته على النظر إلى أصعب المواقف في العالم والعثور على طريقة للاستفادة منها لصالح الخير الأقصى.**

لم يُعرف "جون تمبلتون" دائمًا بلقب "السير جون"؛ فقد جاء من بدايات متواضعة في بلدةٍ صغيرة بتينيسي؛ حيث نشأ على تقدير التوفير والاكتفاء الذاتي والانضباط الشخصي. شقّ طريقه عبر جامعتي ييل وأوكسفورد، وحصل على وظيفته الأولى في وول ستريت عام ١٩٣٧ في ذروة الكساد العظيم. لقد كان معارضًا أصليًّا للاتجاه السائد، كان يؤمن بشراء الحصص عند "نقطة التشاؤم القصوى". **عندما يظن الجميع أن العالم سينتهي، يعتقد "جون" أن ذلك هو الوقت المناسب للاستثمار.** وعندما كان الجميع يفكرون: "يا إلهي! هذا أعظم وقت في التاريخ!" كان ذلك في رأيه الوقت الملائم للبيع.

وضع نظريته محل الاختبار لأول مرة في خريف ١٩٣٩. عندما كان الكساد لا يزال حادًّا وكانت قوات "هتلر" تدخل إلى بولندا في بداية الحرب العالمية الثانية، قرر "تمبلتون" سحب كل الأموال التي كان قد ادخرها واقترض بعض الأموال الإضافية أيضًا واشترى بقيمة ١٠٠ دولار كل سهم قيمته دولار أو أقل في بورصة نيويورك. أصبحت هذه المحفظة الاستثمارية أساس ثروة شخصية ضخمة وإمبراطورية لإدارة الأصول. كما أصبح رائدًا في الاستثمار العالمي. بينما كان بقية الأمريكيين يرفضون النظر إلى ما أبعد من حدود الولايات المتحدة، كان "جون" يبحث في العالم عن الفرص.

ومع نمو ثروته، نما كذلك التزامه برد الجميل، أسس في عام ١٩٧٢ **أكبر جائزة سنوية تُمنح لفردٍ في العالم، أكبر من جائزة نوبل، لتكريم الإنجازات الروحانية.** كانت الأم "تيريزا" أول من تلقى جائزة تمبلتون. كما موّلت مؤسسته الأبحاث في العلوم والتكنولوجيا، وفي عام ١٩٨٧ منحته الملكة "إليزابيث" وسام الفروسية لمساهماته الهائلة للبشرية.

ظل السيد "جون" يخطب ويكتب ويلهم الملايين برسالته النزيهة المتواضعة وريادته وإيمانه حتى وقت وفاته في عام ٢٠٠٨ عن عمر يناهز الخامسة والتسعين عامًا. (وكان قد تنبأ تنبؤًا صحيحًا بانهيار فقاعة الإسكان في هذا العام). فيما يلي مقتطفات من الحوار الذي أجريته معه قبل رحيله بشهورٍ. تشع طيبته في كل إجابة؛ إذ يشاركنا فلسفته القائلة إن الصفات التي تجعلك مستثمرًا عظيمًا هي ذاتها الصفات التي قد تجعلك إنسانًا عظيمًا.

تونى: يبدو أن معظم الناس إما يتجهون ناحية المال أو يتجهون ناحية الروحانيات يا سير جون - عليهم أن يكونوا إما هذا أو ذاك - ولكن يبدو أنك قد وجدتَ طريقةً لدمج الاثنين بطريقة فعليـة وطبيعية في حياتك. هل يمكن للناس دمج الاثنين في حياتهم؟

جون: بالتأكيد! ليس هناك تناقض بين الأمرين. هل ترغب في التعامل مع رجل أعمال لا يمكنك الوثوق به؟ لا! إذا كان هناك رجل يتمتع بسمعة سيئة وبأنه غير جدير بالثقة سيهرب منه الناس، وسيفشل عمله. ولكن إذا تمتع رجلٌ آخر بمبادئ أخلاقية عالية، ومبادئ روحانية عالية، سيحاول أن يمنح عملاءه وموظفيه أكثر مما يتوقعون، وإذا فعل ذلك فسيكون محبوبًا، وسيحظى بالمزيد من العملاء، وسيحقق أرباحًا أكثر، وسيُبلي أفضل في العالم، ومن ثم سيزدهر وسيحظى بالمزيد من الأصدقاء ويكون أكثر احترامًا.

لذا ابدأ دائمًا بمنح ما هو أكثر مما يُتوقَّع منك، عامل الآخر بطريقة أكثر من عادلة، وهذا هو سر النجاح. لا تحاول أبدًا استغلال أي شخصٍ أو إعاقة أي شخصٍ عن تطوره الشخصي. كلما ساعدت الآخرين ازدهرت على المستوى الشخصي.

تونى: ماذا كان استثمارك الأول؟ ما الذي جذبك إليه وإلامَ انتهى؟

جون: كنت لا أزال في بدايتي المهنية عندما كانت الحرب العالمية الثانية تبدأ في سبتمبر ١٩٣٩، كنا قد تخلصنا للتو من أعظم كساد في العالم وكانت هناك الكثير من الشركات المفلسة. ولكن الحرب تتسبب في زيادة الطلب على كل المنتجات تقريبًا؛ لذا فستزدهر كل الشركات ثانيةً خلال الحرب؛ لذا طلبتُ من سمسار أن يشتري لي بقيمة ١٠٠ دولار كل سهم في البورصة يساوي سعره دولارًا أو أقل، وكان هناك ١٠٤ أسهم من هذه الأسهم، وقد حققت أرباحًا في مائة منهم وخسرت في أربعة فقط.

وهكذا بعد ثلاث سنوات عندما حظيتُ وزوجتي بفرصة الاستحواذ على عمل مستشار استثمار متقاعد، كانت لدينا المدخرات اللازمة!

بدأنا دون عملاء في راديو سيتي بنيويورك وعملنا هناك لخمسة وعشرين عامًا، واستمررنا في توفير ٥٠ سنتًا من كل دولار لكي نستطيع مراكمة أصولنا من أجل التقاعد والأعمال الخيرية.

توني: عجبًا! وقد حصلت على بعض العوائد من ادخار ٥٠ سنتًا من كل دولار يا سير "جون"، سيقول معظم الناس اليوم إن "هذا مستحيل! لا يمكنني ادخار خمسين بالمائة من أموالي واستثمارها" ولكن هكذا بنيتَ ثروتك من لا شيء وفعلت ذلك خلال الكساد! قرأتُ أيضًا أنه إذا استثمر شخصٌ ما ١٠٠٠٠٠ دولار معك [في ١٩٤٠] ولم يضع المزيد من الأموال ونسي هذا المبلغ، فإنه كان سيساوي في عام ١٩٩٩ ما يصل إلى ٥٥ مليون دولار! هل هذا الرقم دقيق؟

جون: أجل، إذا كان قد أعاد استثمار توزيعات الأرباح.

توني: دعني أسألك عن فلسفتك الاستثمارية؛ في الماضي قلت لي: "لا تشترِ وسط أقصى أوقات التشاؤم فقط، بل بِع في قمة التفاؤل". هل هذا صحيح؟

جون: هذا صحيح، هناك مقولة رائعة يا "توني" وهي: "تبدأ الأسواق الهابطة في وقت التشاؤم، وترتفع في وقت الشك، وتنضج في وقت التفاؤل، وتنتهي في وقت السرور!" دائمًا ما يحدث هذا في كل الأسواق الصاعدة، وهو ما يساعدك على تحديد موضعك. إذا تحدثت مع ما يكفي من المستثمرين لمعرفة نفسيتهم يمكنك معرفة إذا ما كانت الأسواق لا تزال آمنة في مستوى منخفض أم مرتفعة في مستوى خطير.

توني: ما الخطأ الأكبر الذي يرتكبه المستثمرون في رأيك؟

جون: لا يُراكِم معظم الناس أية ثروة لأنهم لا يمارسون الانضباط الذاتي الذي يدفع لادخار بعض من دخلهم كل شهر. ولكن الأهم من ذلك، بمجرد ادخارك تلك الأموال عليك استثمارها بحكمة في صفقات جيدة، وهذا ليس سهلًا. من النادر جدًّا أن يختار أي شخص؛ خاصة إذا كان شخصًا يعمل في الاستثمار فقط في أوقات فراغه، الاستثمارات الصحيحة. ليس من الحكمة محاولة أن تكون مديرك الاستثماري

الخاص تمامًا كما أنه ليس من الحكمة أن تريد أن تكون طبيبك الخاص أو محاميك الخاص. من الأفضل العثور على أفضل المهنيين وأكثر المحللين الماليين حكمةً لمساعدتك.

توني: عندما كنت أتحدث مع بعض مساعديك في الباهاما سألتهم "فيمَ يستثمر؟" فقالوا "أي شيء! سيشتري شجرةً إذا اعتقد أنه قد يحصل على صفقة جيدة من خلالها" ثم قلتُ: "إلى متى سيتمسك بها؟" وقالوا: "للأبد! حتى تساوي أكثر!" كم من الوقت تتمسك بالاستثمار قبل أن تتركه يا سير "جون"؟ كيف تعرف أنك قد ارتكبتَ خطأ؟ كيف تعلم أن الوقت قد حان بالفعل للتصفية؟

جون: هذا أحد أهم الأسئلة! سيقول العديد من الناس: "أعرف متى أشتري ولكنني لا أعرف متى أبيع". ولكن على مدار تلك الأعوام الأربعة والخمسين التي ظللتُ فيها أساعد المستثمرين، أعتقد أن لديّ الإجابة، وهي: عليك أن تبيع أحد الأصول فقط عندما تعتقد أنك قد وجدت أصلًا مختلفًا ويمثل صفقة أفضل بنسبة ٥٠٪. عليك أن تبحث طوال الوقت عن صفقة ثم تنظر إلى ما تمتلكه الآن. إذا كان هناك شيء على قائمتك الحالية يمثل صفقة أقل بنسبة ٥٠٪ من تلك التي وجدتها، فعليك أن تبيع الأصل القديم وتشتري الجديد. ولكن حتى حينذاك لن تكون محقًا طوال الوقت.

توني: لماذا على الأمريكيين أن يشعروا بارتياح حيال الاستثمار خارج بلادهم يا سير "جون"؟

جون: فكر في الآتي: إذا كانت وظيفتنا هي العثور على أفضل الفرص، فبالتأكيد سنجد المزيد من الفرص إذا لم نقيد أنفسنا بدولة واحدة فقط. فربما نجد فرصًا أفضل إذا تمكنا من البحث في كل مكانٍ بدلًا من حصر أنفسنا في دولة واحدة فقط، ولكن الأهم أن ذلك يقلل من الخطر لأن لكل دولة سوقا صاعدة. عادةً ما توجد بكل دولة كبيرة أسواق هابطة حادة مرتين كل اثني عشر عامًا، ولكنها لا تحدث في نفس الوقت؛ لذا إذا كانت استثماراتك متنوعة وتملك أصولًا في العديد من الدول لن تعاني الأسواق الهابطة في دولةٍ واحدة مثل من وضع كل بيضه في سلةٍ واحدةٍ.

كنا دائمًا ننصح مستثمرينا بالتنويع، ليس فقط التنويع بين أكثر من شركة واحدة أو أكثر من مجال واحد، بل كذلك التنويع بين أكثر من دولة واحدة لكي يتمتعوا بأمانٍ أكبر وأرباح محتملة أكثر.

توني: ما الذي ميّزك عن كل المستثمرين الآخرين في رأيك؟ ما الذي جعلك واحدًا من أعظم المستثمرين على الإطلاق؟

جون: شكرًا لك، أنا لا أعتبر نفسي كذلك، فنحن لم نكن دومًا على صواب، لا أحد يكون دومًا على صواب، ولكننا حاولنا أن نكون أفضل قليلًا من المنافسين الآخرين وأن نمنح أكثر مما هو متوقع منّا وحاولنا دائمًا تحسين طرقنا واستخدام طرق جديدة لكي نسبق المنافسين دائمًا. إذا كان هناك سر لكل ذلك فهو الآتي: **لا تحاول أن تكون نفعيًا، ولكن حاول أن تكون معطاءً!**

توني: هناك الكثير من الخوف اليوم على عدة مستويات في المجتمع يا سير "جون". كيف تتعامل مع الخوف؟

جون: إن أفضل شيء للتغلب على الخوف هو أن تكون ممتنًّا بشكلٍ كبير. إذا استيقظتَ كل صباح وفكرت في خمسة أشياء جديدة تشعر بالامتنان الشديد بسببها، فلن تخاف على الأرجح، بل ستنتشر التفاؤل والامتنان وسط كل من حولك وعلى الأرجح ستقوم بالأمور بطريقة أفضل وتجذب المزيد من الناس إليك. إذن، **أعتقد أن توجه الامتنان سيمنعك من أن تحيا حياة مليئة بالخوف.**

توني: أحب أن أسمع من وجهة نظرك الخاصة؛ من السير "جون تمبلتون"؟ عمَّ تدور حياتك؟ وفي النهاية، كيف تريد أن يتذكرك الناس؟

جون: أنا طالب أحاول التعلم دائمًا، إنني خطّاء، وكلنا خطاءون. لقد حاولت أن أكون أفضل يومًا تلو آخر وأحاول على نحو خاص أن أظل أسأل نفسي: "لِمَ خلقنا الله؟ لِمَ خلق الله الكون؟ ماذا يريد الله من عباده هنا؟" وتتلخص الإجابة في بضع كلمات مثل **أنه يريد منّا أن ننمو روحيًا. فهو يمنحنا** اختبارات وابتلاءات مثل الامتحانات في المدرسة؛ لأنها ربما تساعدك على النمو لتصبح روحًا أعظم مما قد تكون عليه دونها. إذن فالحياة تحدٍّ، الحياة مغامرة، إنها مغامرة مثيرة ومذهلة. علينا جميعًا القيام بأفضل ما باستطاعتنا طالما يسمح لنا المولى بالبقاء على هذا الكوكب.

الجزء ٧

فقط قم بذلك، واستمتع به، وشارك الآخرين إياه!

الفصل ٧-١

المستقبل أكثر إشراقًا مما تظن

يكمن مغزى الحياة في اعتقادنا القوي بأن كل ما هو أفضل لم يأت بعد.

– بيتر أوستينوف

يلهث معظم الأفراد وراء المال والثروة؛ لأنهم يتطلعون دومًا إلى التمتع بحياة ذات مستوى أفضل. وهناك شيء واحد أؤمن به دون أدنى شك في هذا الصدد؛ وهو أنه يمكن لأي فرد تحمل كل المصاعب التي يواجهها اليوم في حالة تأكده من أن الغد سيأتي ويحمل له الكثير من الوعود البراقة.

فجميعنا نحتاج إلى مستقبل واعد يدفعنا نحو التقدم.

لذا، إذا كنت تتساءل عن سبب استغراقنا كل هذا الوقت للحديث حول المستقبل ومظاهر النجاح والتفوق التكنولوجي في مثل هذا الكتاب ذي الطبيعة المالية، فذلك **لأن التكنولوجيا في حد ذاتها تمثل أحد *"الأصول" الضرورية الكامنة* التي تفصح لنا كل يوم عن قدرتها على إثراء حياتك والارتقاء بها.**

هناك الكثير من النجاحات التي تتحقق اليوم وستتحقق على مدار الشهور والسنوات القليلة المقبلة والتي ستحدث ثمة طفرة كبيرة في جودة حياتك وحياة كل إنسان على وجه الأرض؛ فهذا المد التكنولوجي الكبير سيوفر فرصة عظيمة لكي يتمتع الجميع بحياة أفضل.

ومن الناحية الأخرى، أتعلم ما الأمر الجيد؟ الأمر الجيد والذي يدعو للتفاؤل هو أن معدل تكلفة تلك التكنولوجيا يتناقص دومًا أمام ازدياد قدرة تلك التكنولوجيا من الناحية الحسابية! ولكن ماذا يعنى هذا الأمر بالنسبة لك؟ إنه يشير إلى أنك إذا حتى

كنـت قد بدأت متأخرًا في تكوين ثروتـك، فلا يزال أمامك على الأرجح فرصة للتمتع بجودة حياة أفضل مستقبلًا - ولو بأقل المبالغ المالية التي لن تخطر ببالك.

علاوة على ذلك، فإن درايتك ومعرفتك بهذه الاتجاهات التكنولوجية يمكن أن ترشدك إلى بعض من أفضل فرص الاستثمار في حياتك؛ فمظاهر التكنولوجيا تزداد وتتسارع في نموها بشكل مستمر. ومن ثم، فقد حان الوقت الآن كي توجه اهتمامنا نحوها كما ينبغي.

كذلـك، أتمنى أن يرشـدك هذا الفصل أيضًا إلى توجيه المزيد من الاهتمام نحو نفسـك وأسرتك؛ ليس فقط علـى المستوى المالي، بل أيضًا علـى المستويين البدني والصحـي. فبـدون التمتع بحياة صحيـة وبدنية سليمـة، لن تكون هنـاك جدوى من الثـروة. يجب أن يكـون اهتمامك وسعيك الدائم للاستفادة مـن بعض هذه الجوانب التقدمية الضخمة للتكنولوجيا على قمة أولوياتك - وخاصة بعد أن تعرفت على بعض التغيرات التي طرأت على حياتنا وأفصحنا لك عنها في هذا الكتاب.

لذا، دعنا نستكشف معًا بعض الجوانب المميزَة في مستقبلنا التكنولوجي ونتعرف عليهـا. سأوضح فـي البداية أن هذا الفصل يتبنى وجهة نظر إيجابية واضحة، إلا أنه لا يعتمـد على حماسي تجاه هـذا الموضوع فحسب - بل إنـه يعكس بوضوح منجزات بعض كبار العلماء على وجه الأرض. ولا نتحدث هنا عن هؤلاء العلماء الذين يقدمون توقعات وتنبؤات غير عملية، بل إننا نتحدث عن هؤلاء الذين يقدمون مخترعات عملية مفيـدة؛ بدءًا مـن هؤلاء الذين بذلـوا قصارى جهدهم لفك شفـرة خريطة الجينات الوراثيـة البشريـة، ووصولاً إلى من وضعـوا أول نظام رقمي للتعـرف على الأصوات، ونظموا رحلات مكوكية إلى الفضاء لذهاب الناس وإيابهم من وإلى الفضاء الخارجي.

وفـي هذا الصـدد، أُقر أن الكثيـر من الأفـراد لديهم الكثير مـن وجهات النظر المختلفـة والمثيـرة للشك والريبة تجـاه التكنولوجيا. ربما يكون هـؤلاء الأفراد على حـق في ذلـك؛ فبعض الأفـراد ينظرون إلى المستقبـل على أنه سيكـون بمثابة عالم مفعـم بالمآسـي والمعاناة والتدمير؛ حيث ستنتشر فيه أجهـزة الإنسان الآلي القاتلة والأطعمـة المحولـة جينيًا. علـى الجانب الآخـر، يتطلع الآخـرون إلـى التمتع بعالم تملـؤه السيـارات الطائرات - مثل التـي يرونها في أفلام الخيـال العلمي - أو أجهزة وتطبيقـات الأندرويـد - مثـل الموجودة بسلسلـة أفلام "حرب النجـوم" - أو اللحوم والخضـراوات التي لها سمات التكاثر والنمو من مجـرد خلايا واحدة بسيطة للتغلب علـى أي مظهر مـن مظاهر الجوع على مستـوى العالم. بالطبع لا يمكـن أن نعقل أيًا

من هـذه السيناريوهات المفعمة بالمبالغة الشديدة في تصوراتها. ولكنني أستعرض مـن خلالها فقط التطـرق إلى الكيفية التي يتـم بها استخـدام التكنولوجيا لإحداث فـارق كبير في جـودة الحياة التي نحياها. كذلـك، فأنا أدرك أيضًـا أن الناس غالبًا مـا يخشون التقنيات الحديثة ويساورهم القلق بصدد هذا المعدل بالغ السرعة الذي نمضي به قدمًا على هذا الدرب.

وعلـى أيـة حال، دائمًا ما يكـون هنـاك "جانب مظلم" لهذه التقنيـات - فغالبًا ما تتسبب هذه التقنيات في فقدان الأفراد لأعمالهم ووظائفهم بسبب عدم قدرتهم على التكيـف مـع تلك الأساليـب الجديدة في العمـل. وكما أشار "ستيفيـن راتنر" - أحد كتاب الأعمدة والخبير المالي البارز - في جريدة *نيويورك تايمز*، فقد رفضت الملكة "إليزابيث الأولى" - ملكة إنجلترا قديمًا -السماح بإصدار ترخيص لتعميم استخدام آلـة الغزل التي تـم اختراعها في القرن السادسـ عشر؛ حيث إنها ستـؤدي بالأفراد البسطـاء العاملين بمهنة الغزل إلى ترك العمل. ومع ذلك، صرح "راتنر" معلقًا على ذلـك قائلاً: "تتمثل الحيلة في عـدم حماية المهن والوظائف القديمة فحسب، بل في إيجاد وظائف جديدة. وقد أصبح الحال هكذا منذ اختراع العجلات".

لقـد كانت تلك الآلات والأدوات الجديدة تستخـدم معظم الوقت لتحسين مستوى الحيـاة البشرية. حتـى إن بعض التحديـات والصعوبات الكبيرة فـي عالمنا اليوم - بـدءًا من انتشار التلوث بسبب ازدياد معدلات ثاني أكسيد الكربون في الهواء ووصولًا إلـى مشـكلات نقص المياه العذبة ونـدرة الأراضي الزراعية - يتـم حلها باستخدام الأجهزة التكنولوجية والتقنيات الحديثة؛ ويحدث ذلك على ما يبدو في غضون عشية وضحاهـا. ولكن من ناحية أخـرى، يتضح من خلال التاريخ أنـه كانت هناك أقليات تستخـدم تلـك الآلات التكنولوجيـة أو تلك التقنيـات كأسلحة ضـد البشرية. وتجدر الإشـارة هنـا إلـى أن الكهرباء يمكـن لها إنارة مدينـة أو قتل شخص مـا؛ وما يدعو للتفـاؤل أن ملايين الشـوارع بل أكثر أصبحت الآن مضـاءة بالكهرباء بمعدلات تفوق وجـود الكراسي الكهربائيـة التي تستخدم في إعدام البشـر. كذلك، يمكن لطائرات الركاب النفاثة من طراز البوينج عبور المحيطات وهي حاملة لمئات الأفراد، أو يمكن استخدامها لحمل القنابل والصواريخ للفتك بآلاف الأفراد - ومع ذلك، يستخدم هذا الطراز مـن الطائرات في ملايين الرحلات الجوية اليوم بشكل يفوق استخدامها في حوادث الاختطاف والقتل.

من الطبيعي أن يخشى البشر كل ما هو جديد وغير معروف، وأن يركزوا على أسوأ السيناريوهـات؛ فعقولنا توجهنا نحـو غريزة البقاء على قيد الحيـاة، هكذا حافظنا على وجودنـا كجنس بشري. ولكن يمكن لتخيلاتنا وتصوراتنا أن تعرقلنا. لقد ساهم مجـال الخيـال العلمي في تقديم الكثير من التقنيـات المستقبلية المرعبة مثل تقنية الذكاء الاصطناعي. وهذا ما دفع العلماء الحقيقيين وخبراء المستقبل - أمثال "راي كورزويل" و"بيتر ديامانديس" و"جوان إنريكيه" - أن ينظروا إلى التقنيات الحديثة والمتقدمة باعتبارها فرصة لكل البشرية كي يتطوروا ويصبحوا أفضل حالًا.

لـذا، إذا سـاورك القلق والانزعاج بصدد هذا المستقبـل وما به من جوانب تدعو للتفاؤل، فأنا أنصحك بالانتقال للاطلاع على الفصل التالي! ولكنك إذا كنت شخصًا تهتـم فعليًـا بالتعرف علـى الكيفية التـي تسهم بهـا التكنولوجيا في تشكيـل حياتنا، فأعتقـد أن ذلـك سيساعدك علـى إدراك كل ما هـو متاح من حولـك وكل ما هو آتٍ فيمـا بعـد. إن الطريقة التي أنظر بها إلى هذا الموضـوع تتضمن أمرًا من اثنين: إما أن تختـار طريق الخوف من المستقبل وتقلع عن التفكير فيه، أو تتحلى بالشجاعة كي تقدم على المستقبل بكل تفاؤل. والجدير بالذكر أنه لا يوجد شيء على الأرض سيغير من المستقبل بأية طريقة.

ترى لماذا؟ يكمن السبب ببساطة في أن المستقبل موجود بين يديك بالفعل.

يعد الإسهام في رسم المستقبل أفضل الطرق للتنبؤ به.

- آلان كاي

أظهـرت الإحصائيـات داخـل الولايـات المتحدة أن هنـاك شخصًا واحـدًا يتعرض للإصابة بالحرق الشديد كل عشر دقائق. فيتم الإسراع إلى تلقي العلاج بالمستشفى فـي ظـل معاناة الشخص المصاب بألم شديد - حيث يعـد ألم الحرق هو أشد الآلام وطـأة التـي يمكـن أن يعانيها الجسـم البشري، فتقـوم الممرضات بتقشيـر المكان المصـاب وعلاجـه لتتـم تغطية الجـرح النـاتج عن الحـرق بجلد جثة أخـرى لترقيع المـكان المصاب وحماية الشخص مـن الوفاة متأثرًا بالجـرح أو العدوى. هل يمكن أن تتخيـل وضع جلد إحدى الجثث عليك؟! فإذا تمكن المريض المصاب بالحرق من التماثـل للشفـاء والبقاء على قيد الحياة، فإن شكل المـكان المصاب بالحرق يصبح مخيفًا ومقززًا بدرجة لا يمكن تخيلها. وأنا متأكد من أنك قد شاهدت بنفسك وجوهًا

وأذرعًـا وسيقانًا قد تـم ترقيعها ليصبح شكلها بشعًا بدرجة كبيرة. وأحيانًا ما يحتاج المكان المصاب بالحـرق إلى إجراء العديد من العمليات الجراحية لتستغرق مرحلة الشفاء سنوات طويلة.

لـذا، تخيـل كيف يمكـن أن تتغير حياة شخصـن ما مثل "مـات أورام" - الضابط الأمريكـي البالغ من العمـر أربعين عامًا - حين يجد نفسـه شخصًا آخر بسبب كونه واحدًا ممن شملتهم تلك الإحصائيات القاسية المتعلقة بمعدلات الحروق. لقد تغيرت حياته تمامًا.

كيـف تغيـرت حياته؟ لقـد كان "مات" بجـوار إحدى النيـران عندمـا ألقى أحد الأشخاص كميـة مـن البنزين على تلـك النيران ليصـاب بحرق في ذراعـه اليمنى والجانـب الأيمـن مـن رأسه ووجهـه. تحرك الأطبـاء والممرضـات سريعًـا لإنقاذه وتنظيـف مكان الجلد المصاب وتطهير الجـروح الناجمة عن الحرق ووضع المراهم لمنع الإصابة بأي عدوى. من الطبيعي أن يتم احتجاز "مات" في إحدى وحدات علاج الحروق لمدة أسابيع أو شهور كي يخضع لهذه الإجراءات العلاجية المؤلمة مرتين في اليـوم. ولكن بدلاً من ذلك، لجأ مجموعة الأطباء المختصين إلى اتباع أسلوب جديد لعـلاج "مات". لقد قام الأطباء بزراعة طبقة مـن الخلايا السليمة من أماكن الجلد غيـر المصـاب. لم يتم وضع أي جلد خاص بإحدى الجثث لترقيع حروق "مات"، بل تـم زرع خلايا سليمة، وبعد فترة قصيرة، تم استخـدام أدوات معينة لرش المحاليل العلاجية لدهان الجروح بمحلول من الخلايا الجذعية الخاصة بـ "مات" برفق.

وبعد مرور ثلاثـة أيام، تماثل ذراع "مات" ووجهه للشفاء التام. (ولمشاهدة هذه المعجزة، قم بزيارة الموقع www.youtube.com/watch?v=eXO_ApiKPal واطلـع على الفـرق.) لم يعد هناك أي أثر لأي ندبات واضحة على الأماكن المصابة. أعلـم أن الأمر يشبه إلى حد كبير مشاهـدة أحد مشاهد أفلام الخيال العلمي؛ إلا أن هـذه الحالة تمثل قصـة حقيقية حدثت بالفعـل في ولاية بتيسبرج منـذ عدة سنوات قليلة.

وبينما لا يزال هذا الأسلوب المستخدم في علاج "مات" قيد التجارب الإكلينيكية بالولايـات المتحدة، فإنه يتم استخدام إجراء الخلايـا الجذعية بالفعل لعلاج مئات ضحايا الحـروق في أوروبا وأستراليا. أليس هذا مذهـلاً؟ كذلك، يوجد الآن تقنيات جراحيـة جديـدة وسهلـة تسمح للجراحيـن بوضع الخلايـا السليمـة والصحية على طبقـات العظام والغضاريف. ومن ثـم، تتكاثر تلك الخلايا ويكثر عددها وتنمو داخل

الأعصاب والعضلات والعظام والغضاريف ليتم علاج الأجزاء المصابة. لقد أتاحت التكنولوجيا الحديثة للجراحين وضع الخلايا في أي مكان وفي أي وقت بسرعة كبيرة. وتعد هذه التقنية إحدى سبل العلاج الجديدة والمذهلة التي انتشرت على الإنترنت بسهولة وأصبحت متاحة للجميع.

إذا لم تكن قد لاحظت ذلك بالفعل: **فالعالم الذي نعيش فيه اليوم قد أصبح مكانًا مفعمًا بالمعجزات، وأصبح معدل التغير سريعًا للغاية لدرجة أننا أحيانًا قد لا نلاحظ ذلك**، أو ربما نسلم بالأمر بصورة بديهية.

من ناحية أخرى، إذا قدر لك أن تصف عالمنا في عام ٢٠١٥ لأحد الأشخاص العائدين من عام ١٩٨٠ - أي شخص كان يعيش منذ ٣٥ عامًا، فسيعتقد هذا الشخص أنك تمارس نوعًا من السحر في هذا العالم. لن يستطيع هذا الشخص أن يعقل عملية رش الخلايا الجذعية على الأماكن المصابة بهدف شفائها. كما أنه سيشعر بأن أمر تحدثك إلى شخص ما عبر الهاتف وأنت تقود سيارتك هو بمثابة معجزة كبيرة.

لقد اعتدنا فكرة التنبؤ بالغد من خلال النظر إلى ما حدث لنا اليوم أو بالأمس؛ ولكن هذا لا يمكن تطبيقه بعد اليوم. لقد كان التغيير حتى وقت قريب أمرًا نادر الحدوث، وإن حدث فإنه يكون بطيئًا جدًا وتتم نسبته إلى العصر الذي طرأ فيه؛ مثل: العصر البرونزي والعصر الحديدي وغيرها. أما الآن، فقد أصبح معدل التغيير سريعًا لدرجة أنه أضحى يسجل قفزات ضخمة إلى الأمام وعلى مدار فترات زمنية أقصر. وهذا يعني أننا نصنع الآن أدوات متاحة لكل الأشخاص ويمكن لها تحسين جودة حياتنا كي تكون أكثر سرعة وأفضل حالًا.

لقد أصبح الشخص العادي يتمتع اليوم بخيارات لم يكن أكثر فراعنة مصر ثراءً يحلم بها. تخيل ما كان الفرعون آنذاك قد يبذله من أموال كي يستطيع الطيران في السماء ليعبر إلى منطقة أخرى من العالم في عدة ساعات قليلة بدلًا من معاناته السفر عبر البحار والمحيطات. بالطبع يمكنك القيام بذلك الآن مقابل مبلغ ٤٩٤ دولارًا عبر خطوط فيرجين الجوية الأطلنطية.

كذلك، لم يكن في مقدور أي فرعون إنفاق ٢٠٠ مليون دولار لصناعة أحد الأفلام لإمتاع نفسه لمدة ساعتين فقط. ورغم ارتفاع تكلفة صناعة الأفلام فإن هناك أفلامًا جديدة ومتعددة تظهر كل يوم ويمكنك الاستمتاع بمشاهدتها دون أن تتكلف أكثر من ١٠ دولارات في المرة (أو يمكنك عمل اشتراكات مشاهدة الأفلام وسداد ٩,٩٩ دولار شهريًا).

دعنا لا نتهرب من هذه الحقيقة؛ نحن نشهد في حياتنا واحدة من أكثر الأوقات إثارة على وجه الأرض. لقد أصبح مدى عمر البشر في المائة عام الأخيرة يتعدى ٦٧ عامًا - وأكثر - بعد أن كان لا يتجاوز ٣١ عامًا فيما مضى. وفي الوقت نفسه، تضاعف متوسط دخل الفرد في العالم ثلاث مرات؛ فقد اعتاد معظم الأمريكيين - منذ مائة عام - إهدار ٤٣٪ من وقت كل يوم في العمل للحصول على طعامهم. أما الآن، فبفضل مظاهر التقدم والتكنولوجيا التي دخلت على مجال الزراعة والتوزيع، لم يعد الأمريكيون يهدرون من وقتهم سوى ٧٪ فقط.

لديك رسالة بريد إلكتروني!

أتذكر أنني عندما قابلت الرئيس "بيل كلينتون" لأول مرة في أوائل فترة التسعينيات من القرن العشرين جلست معه وقلت له: "أتعلم يا سيدي الرئيس أنه يمكننا التواصل مع بعضنا البعض إلكترونيًّا". فنظر إليَّ باستغراب، فقلت له: "لقد بدأت أستخدم هذه التقنية الحديثة المعروفة باسم البريد الإليكتروني. فأنا لديَّ حساب على شبكة خدمات المعلومات المتصلة بالإنترنت أمريكا أون لاين AOL. هل لديك حساب خاص بك؟" فقال لي الرئيس: "لقد سمعت عن هذه التقنية!". في واقع الأمر، لم يكن هناك حينها حساب بريد إلكتروني لدى رئيس الولايات المتحدة. ما يدعو للسخرية أن الهاتف الذي يحمله الرجل المنتمي لإحدى القبائل المستوطنة سهول الأمازون اليوم جعل لديه المزيد من القدرات الحسابية والآلية التي تفوق الإمكانات التي كانت متوافرة لدى "كلينتون" باعتباره قائدًا وزعيمًا. لقد أصبح بإمكان هذا الرجل القبلي أن يتصل بالإنترنت لشراء مستلزمات الماشية التي يرعاها أو سداد المصروفات المدرسية لأولاده. كذلك، يمكنه عبر هذا الهاتف ترجمة ما يشاء من اللغات، بالإضافة إلى الحصول على دورات حرة في مجال الاقتصاد من جامعة ييل أو دورات في مجال الرياضيات من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا إذا رغب في ذلك. لقد أصبحنا نعيش في عالم مختلف الآن، وهذه مجرد بداية البداية!



"إن هذا يمنعني من النظر إلى هاتفي كل ثانيتين".

عــلاوة على ذلــك، تتحسن الأشياء من حولنــا بشكل أسرع كل يــوم؛ فقد حدثني صديقي العزيز "بيتر دياماندیس" - والذي يعد مؤسسًا لمؤسسة إكس بريز فونديشن فضلًا عن أنه يعمل مهندسًا للمركبات الفضائية وطبيبًا ورجل أعمال - وقال: "سيكون المستقبــل أفضــل مما تعتقــد كثيرًا؛ فالبشريــة أجمع تشهد الآن فتــرة من التحولات والتغيــرات الجذرية حيث أصبح للتكنولوجيا تلك القدرات الكبيرة والخارقة على رفع مستويات المعيشة الرئيسية لكل رجل وامرأة وطفل يقطن هذا الكوكب".

مــاذا يعني هذا الأمــر بالنسبة لك؟ إنه يعنــي أنك حتى إذا لــم تستطع تنفيذ ما تعلمته عبر صفحات هذا الكتاب، فستكون قادرًا في المستقبل على التمتع بجودة حياة أفضل مما كنت تتخيل، حتى إن لم يتوافر لديك دخل كبير. أما بالنسبة لهؤلاء الذين لديهم تلك القدرة على متابعة وتطبيق ما ورد بهذا الكتاب، فسوف يتمتعون بإمكانات لا حدود لها.

يكمن مفتاح الثروة في مواجهة الظروف المحدودة بالأفكار غير المحدودة.
- ماريان ويليامسون

من المزمع أن تغيِّر التكنولوجيا من ندرة أو قلة كل شيء؛ فالندرة هي القاسم المشترك الذي يتسبب في إصابتنا بالخوف والقلق؛ فنحن نخشى فكرة عدم وجود معدل كاف مما نحتاج إليه وما نقدره: مياه وطعام ومال وموارد ووقت ومساحة وسعادة وحب؛ لذا، لماذا يرغب الأفراد في أن يكونوا أثرياء؟ لأنهم يعتقدون أنه بامتلاكهم الثروة، سيكون لديهم دائمًا معدلات كافية من كل الموارد والأشياء التي لا يمكن أبدًا أن يعيشوا بدونها؛ فهذا الأمر يمثل مصدر خوف يسيطر سيطرة كبيرة على عقولنا.

ولكن ليس بالضرورة أن تكون الندرة حالة دائمة تسيطر على حياتنا؛ حيث يمكن للتكنولوجيا التدخل للتغلب عليها وتغييرها. هل تعلم أن معدن الألومونيوم قديمًا كان أكثر المعادن ندرة وأعلاها تكلفة على وجه الأرض؟ لقد كانت عملية فصل عنصر الألومونيوم من الصخور عملية صعبة ومكلفة للغاية. وكان الألومونيوم يمثل رمز الثراء والفخامة الاجتماعية في القرن التاسع عشر في فرنسا. حتى إنه في إحدى الولائم التي أعدها نابليون الثالث لملك سيام، تم تقديم أدوات المائدة المصنوعة من الألومونيوم بدلًا من المصنوعة من الذهب. ولكن في نهاية القرن نفسه، اكتشف العلماء طرق تصنيع الألومونيوم على نطاق كبير، لدرجة أن هذا المعدن قد أصبح فجأة أخف وأقل المعادن تكلفة وانتشر انتشارًا واسعًا داخل الأسواق.

لقد أراد "بيتر دياماانديس" استخدام قصة الألومونيوم للإشارة إلى أن مشكلة الندرة تتعلق بقدرتنا أو عدم قدرتنا على الوصول إلى الموارد؛ فقد ألف "بيتر دياماانديس" كتابًا مذهلًا عن الثروة والوفرة تحت عنوان *Abundance: The Future Is Better Than You Think* ؛ حيث ناقش على مدار ٣٠٠ صفحة تقريبًا المفاهيم التي نحاول في هذا الفصل التطرق إليها باختصار. وإليك استعارة بليغة استخدمها "بيتر دياماانديس" في كتابه حول إمكانية تغلب التكنولوجيا على مشكلة الندرة؛ حيث كتب: "تخيل أن هناك شجرة عملاقة مليئة بثمار البرتقال. إذا قطفت كل ثمار البرتقال من الفروع السفلية للشجرة، فستنفد لديَّ الثمار التي يسهل الوصول إليها ويصبح البرتقال في هذه الحالة نادرًا. ولكن بمجرد أن يخترع المرء أداة جديدة اسمها السلم، سأتمكن من الوصول إلى ثمار جديدة بأعلى. ومن ثم، ستحل المشكلة على الفور. لذلك، تعد التكنولوجيا آلية فعالة للتحرير".

ومـع ازديـاد أعـداد السكان فـي عالمنا اليـوم، سنحتـاج دون شك إلـى تحرير واستغـلال تلك المـوارد بشكل أسـرع من ذي قبـل. وإليك أمثلة على تلـك التغيرات الواضحة والمذهلة التي نتحدث عنها هنا:

- لقـد استغرقت البشريـة أكثر من ٢٠٠٠٠٠ عـام ـ حتى عـام ١٨٠٤ ـ كي يتضاعف عدد سكانها ويسجل ١ بليون نسمة.
- استغـرق عدد سكان العالـم ١٢٣ عامًا (حتى عام ١٩٢٧) ليتضاعـف ويصل إلى بليوني نسمة.
- ولكن عدد السكان في العالم قد استغرق ٣٣ عامًا (حتى عام ١٩٦٠) ليصل إلى ٣ بليون نسمة على هذا الكوكب.
- استغـرق عدد السـكان ١٤ عامًا (حتى عام ١٩٧٤) ليزداد ١ بليـون نسمة أخرى ليسجل الإجمالي ٤ بلايين نسمة.

لم يتوقف نمو السكان على الإطلاق. وعلى الرغم من اتباع الصين لسياسة اكتفاء كل أسرة بطفل واحد فقط بسبب وصول عدد سكانها لـ ١,٣ بليون نسمة ـ بجانب كل الجهـود الأخرى المبذولة لإيقاف نمو وازدياد عدد السـكان، فقد ازداد عدد السكان فـي الأربعيـن عامًا الأخيرة فقط بمعدل ٣ بلا يين نسمـة أخرى! وهذا يعني أن عدد السـكان قـد ازداد بنسبة ٣٠٠ فـي المائة على مدار العقود الأربعـة الأخيرة أكثر من ازديـاده على مدار ٢٠٠٠٠٠ عام كما ذكرنـا مسبقًا! والجدير بالذكر أن عدد السكان اليـوم قد وصل إلى ٧,٢ بليون نسمـة على هذا الكوكب! في حالة استمرار ازدياد نمو السـكان على كوكبنا بهـذا المعدل الحالي، فإن عدد السـكان سيصل إلى ٩,٦ بليون نسمة بحلول عام ٢٠٥٠؛ وذلك وفقًا لتقديرات العلماء.

تـرى كيـف ستتحمل الأرض كل هذا العدد الكبير مـن الأفراد؟ إننـا إذا واصلنا استهلاكنا للموارد الطبيعية المتاحة بالمعدلات الحالية، فسوف "نستهلك ٥٠٪ موارد أكثـر مـن الموارد التي تستطيع الأرض توفيرها لنا؛ وما لـم نسع لتغيير هذا المعدل، فسوف يتضاعف الاستهلاك بشكل سريع ولن تكون الموارد المتاحة على كويين كافية لنـا ولسداد احتياجاتنا بحلول عام ٢٠٣٠" ـ وذلك وفقـًا لما ذكره "جيم ليب" مدير منظمة الصندوق العالمي للطبيعة في صحيفة *وول ستريت جورنال*.

لا شك أن التكنولوجيا والابتكار البشري يلعبان معًا دورًا فعالًا في توفير احتياجاتنا.

أتذكر التوقيت الذي اعتقدنا فيه أن البترول لدينا قد نفد. في أوائل فترة السبعينيات، عندما كنت لا أزال طالبًا بالمرحلة الثانوية، كانت هناك أزمة للبترول في الشرق الأوسط. إذا كنت تتذكر، لم يكن يتم توزيع البنزين لمدة أيام. وكنت أتساءل ترى سينفد الوقود قبل حتى أن أحصل على رخصتي! لكن، ذات يوم عندما كنت في المدرسة، قال معلمي: "دعوني أقرأ عليكم هذا المقال". لقد كنت قد قرأت بالفعل مجلة تايم وما ورد بها من تقرير من إحدى الجهات الرسمية التي توقعت استمرار احتياطي الوقود لمدة سنوات قليلة قادمة فقط؛ وهو الأمر الذي سيترتب عليه انهيار الاقتصاد بالكامل. كان المقال الذي قرأه المعلم يشتمل على نفس التفاصيل ويتحدث بلغة يشوبها الحزن واليأس وخيبة الأمل، ثم عرض علينا المعلم المقال الذي كان يقرؤه: إنه مقال يعود تاريخه إلى فترة خمسينيات القرن التاسع عشر ويتناول أزمة زيت أخرى حدثت آنذاك. وقد كانت الأزمة التي يتناولها المقال أزمة الزيت المستخرج من الحوت!

لقد كانت دهون الحوت وشحومه تمثل في القرن التاسع عشر مصدرًا رئيسيًا لزيوت المصابيح؛ حيث لم يكن يستطيع أحد إنارة منزله دون هذا الزيت. ولكن، مع تعرض الحوت للصيد الجائر، سيطر القلق على الناس من جراء حدوث نقص أو عجز في هذه الزيوت فضلًا عن ارتفاع أسعارها ارتفاعًا باهظًا. إلا أنه بحلول عام ١٨٥٩، تم اكتشاف النفط الخام أو البترول في بنسلفانيا. لقد أصبح هناك مصدر جديد متوافر منذ ذلك الوقت. فقد كانت تستخدم لمبات الكيروسين (الجاز) قبل ذلك بوقت طويل، ثم تم بعدها استخدام محركات الاحتراق الداخلي. ماذا عن أزمة النفط أو البترول التي حدثت في عام ١٩٧٣؟ استطاعت التكنولوجيا بالفعل التغلب على مشكلة الندرة هذه؛ حيث تم التوصل إلى اكتشافات جديدة وأساليب جديدة لاستخراج البترول والتي فتحت آفاقًا واسعة للحصول على كميات كبيرة من الوقود الحفري. ومع التوصل إلى أساليب تكنولوجية جديدة ومبتكرة للحفر والتنقيب، أصبح لدينا كميات من الغاز الطبيعي التي تفوق كميات النفط المتوافرة لدى المملكة العربية السعودية! لقد استطاعت مثل هذه الأساليب التكنولوجية والمتقدمة أن تغير ليس فقط من الاقتصاد، بل إنها استطاعت أيضًا أن يصبح لها تأثير على القوة المتعلقة بالسياسة الجغرافية للدول. للمرة الأولى على مدار عشر سنوات وتحديدًا

في عام ٢٠١٣، أنتجت الولايات المتحدة كميات كبيرة من البترول من داخل أراضيها تفوق تلك الكميات المستوردة من منطقة الشرق الأوسط.

لقد أصبح المستقبل كله منصبًا على الاهتمام بالبدائل المتاحة مثل: طاقة الرياح والوقود الحيوي أو العضوي والطاقة الشمسية وغيرها. وطبقًا للمخترع والعالم المعاصر الباحث في شئون المستقبل "راي كورزويل"، يمكن تلبية احتياجات العالم من الطاقة باستخدام جزء ضئيل من ضوء الشمس الذي يغمر كوكبنا كل يوم. ويكمن التحدى في تخزين هذا القدر من الطاقة بتكلفة تنافسية كبيرة. ويتوقع "كورزويل" أن تكلفة كل وات من الطاقة الشمسية ستكون أقل كثيرًا من تكلفة الفحم والبترول على مدار السنوات القليلة المقبلة.

إن ما تحتاج إليه هو تأهيل المزيد من الأفراد المتخصصين في مواجهة المستحيل.

- تيودور روتيك

دعنا نتوقف للحظة ونفكر فيما يلي: من أين ستأتي كل هذه التكنولوجيا الجديدة؟ إن هذه التكنولوجيا تنبع فعليًا من الأماكن المعتادة والمعروفة لنا في العالم مثل: منطقة سيليكون فالي في كاليفورنيا ووكالة ناسا الفضائية ووكالة مشاريع البحوث المتطورة الدفاعية وغيرها من كبرى الجامعات والمعامل العالمية. وتجدر الإشارة هنا إلى أن الكثير من المخترعين الذين يسعون لاختراع أشياء بأنفسهم وجهودهم الذاتية يستخدمون الكثير من مصادر شبكة الإنترنت لإيجاد طرق لإنجاز مخترعاتهم بشكل أسرع وعلى نحو أفضل وبتكلفة مادية أقل.

دعني أتحدث عن مراهق قابلته ذات يوم وأذهل العالم أجمع باختراعه لأحد أجهزة الجسم التعويضية - من داخل معمله الموجود بحجرة نومه! إنه "إيستون لاتشابل" الذي استطاع إدارة برامج أجهزة الروبوت بوكالة ناسا الفضائية عندما كان في السابعة عشرة من عمره على الرغم من أنه لم يلتحق مطلقًا بإحدى الجامعات الكبرى لتعلم الهندسة - لكنه استطاع الاستفادة من تقنية الإنترنت المتاحة لديه.

نشأ "إيستون" وترعرع في مدينة صغيرة جنوب غرب ولاية كولورادو حيث لم يكن هناك أية وسائل متعة وتسلية لأي طفل في عمره، لكنه استطاع أن يستمتع بوقته ويمضيه في تفكيك وتجميع أجهزة وأدوات المنزل. وعندما بلغ ١٤ عامًا، قرر "إيستون" أن يصنع يدًا آلية لنفسه. ومع أنه لم تكن هناك بالمدينة مكتبة كبيرة كما

لم يكن هناك أية جامعة بالقرب من المنزل، فإنه استفاد كثيرًا من المصادر المتاحة على مواقع الويب مثل موقع Instructables and Hack It! وعلم نفسه الإلكترونيات والبرمجة والميكانيكا. كان "إيستون" يستخدم الأشياء الموجودة من حوله - مثل قطع الألعاب المتاحة وصنارة صيد السمك وشريط اللحام الكهربائي وغيرها من أجزاء الألعاب المحتوية على محركات صغيرة والقفازات - لتصنيع النموذج المراد.

وعندما بلغ من العمر ١٦ عامًا، عمل على تحسين تصميمه الذي صنعه بالحصول على جهاز طابعة ثلاثي الأبعاد فضلًا عن تصنيع يد ميكانيكية من طبقات البلاستيك. وقدم اختراعه في معرض العلوم بالولاية واعتبر هذه اللحظة بعمره كله. قابل "إيستون" فتاة عمرها سبعة أعوام بذراع صناعية "تعويضية" كلفت والديها ٨٠٠٠٠ دولار، وعلم أنها قد تحتاج إلى ذراعين أو أكثر على مدار عمرها. ومن ثم، تساءل "إيستون" متعجبًا: "من ذا الذي يستطيع تحمُّل كل هذه المبالغ المالية؟" هذا بالإضافة إلى أن اليد الميكانيكية المتصلة بالذراع ليس بها سوى مستشعر واحد فقط ولا تقوم إلا بحركة واحدة فقط. وعلى العكس من ذلك، فقد كان تصميم "إيستون" أكثر تطورًا لأن اليد التي توصل إلى تصنيعها كانت تحتوي على خمسة أصابع مرنة. وعلى الفور، قرر "إيستون" أن يصنع جهازًا تعويضيًّا بسيطًا وفعالًا وذا تكلفة مادية معقولة لمساعدة الأشخاص الذين يعانون بترًا في أي عضو حركي مثل هذه الفتاة الصغيرة.

عاد "إيستون" إلى معمله بحجرة نومه وعمل على تكوين عضو (طرف) آلي كامل لديه القدرة على محاكاة حركة وقوة الذراع البشرية. وما يدعو للمزيد من الذهول والإعجاب أن "إيستون" قد توصل إلى اختراع جهاز رسم مخ لديه القدرة على تحويل الموجات الإلكترونية للمخ إلى إشارات البلوتوث التي تتحكم فيه. (إن مثل هذه الأشياء لا يقتصر وجودها فقط على أفلام الخيال العلمي) وكانت الذراع التي ابتكرها "إيستون" تقل في وزنها بمقدار الثلث عن الذراع التعويضية التي كانت تتكلف ٨٠٠٠٠ دولار، بل كانت أقوى بقدر كبير. في واقع الأمر، يمكن للشخص الذي يستخدم هذه الذراع أن يرفع أكثر من ٣٠٠ رطل؛ وهو تقدم تكنولوجي كبير في هذا المجال؛ لذا، ماذا تعتقد أن تكون تكلفة هذا الاختراع الجديد في مقابل الأطراف الصناعية التي تتكلف ٨٠٠٠٠ دولار؟ هل ٢٠٠٠٠ دولار أم ٥٠٠٠ أم ١٥٠٠؟ لقد تم طرح اختراع "إيستون" بمبلغ ٢٥٠ دولارًا.

وبعد أن تقابل "إيستون" مع الرئيس الأمريكي "أوباما" في الصيف الماضي قبل أن يتم ١٨ عامًا، التحق بوكالة ناسا الفضائية ليعمل في مركز الفضاء هيوستون جونسون بقسم أجهزة الروبوت الخاصة بمحطة الفضاء الدولية. وبنهاية شهر أغسطس، اكتشف "إيستون" أن مسار العمل داخل المركز كان بطيئًا للغاية. فقد تم إهدار وقته الذي كان يقضيه في تنفيذ تصميماته بسبب تلك الإجراءات البيروقراطية العقيمة والكثيرة؛ لذلك عاد "إيستون" إلى منزله مرة أخرى كي ينفذ تصميم هيكل آلي خارجي داعم من أجل طالب في المرحلة الثانوية أصيب بالشلل جراء التعرض لإحدى الحوادث. لقد أراد "إيستون" أن يراه وهو يمشي على قدميه مرة أخرى في حفل تخرجه.

عندما قرأت عن مشروع الهيكل الخارجي الذي يعمل على تنفيذه "إيستون"، أدركت أنه يتعين عليَّ الاتصال به على الفور. لقد كنت أعمل مع الكثير من الأشخاص الناجين من حوادث إطلاق الرصاص بما فيها تلك المذابح التي وقعت في نيوتاون، بكونيكتيكت وأورورا بكولورادوا. لقد أسهمت في تقديم العون للكثير من هؤلاء الناجين والعمل على تغيير حياتهم بعد وقوع مثل هذه الخسارة التي لم يكن يتخيلها أحد؛ ومن بين هؤلاء الناجين الأم الحامل "أشلي موسر" التي شاهدت القاتل المجنون الذي قتل ابنتها ذات الأعوام الستة قبل أن يوجه مسدسه ليطلق عليها هي الرصاص. لقد تسببت الرصاصتان اللتان أطلقهما القاتل في قتل جنينها في بطنها وإصابتها بالشلل. عندما قابلت هذه الأم، كانت يائسة من الحياة وترغب بشدة في الانتحار. فأوصيت بضرورة حضورها وعائلتها والفريق الطبي المعالج لها لإحدى فعالياتي المهمة التي عملنا معًا جميعًا على تهيئة بيئة جديدة تستطيع هذه السيدة الشابة أن تتلقى فيها تأهيلًا نفسيًّا.

لقد كنت أرغب في أن تسير "أشلي" مرة أخرى على قدميها. فبحثت عن "إيستون" وعرضت عليه تمويل مشروعه. ومنذ ذلك الوقت ونحن نعمل معًا لتصنيع أجهزة تعويضية أقل تكلفة من الناحية المادية يمكن استخدامها عبر كل أنحاء العالم وإضفاء فارق كبير على حياة الأفراد المصابين بغض النظر عن مكان معيشتهم أو مقدار الأموال التي لديهم. لقد كانت هذه المهمة هي الهدف الأسمى لدى "إيستون". (وبالمناسبة، لقد تحدد حفل التخرج الخاص بصديق "إيستون" في المدرسة الثانوية في عام ٢٠١٥، وأفاد "إيستون" أنه يعمل حاليًّا على ضمان سير هذا الصديق مرة أخرى على قدميه كي يصل وحده إلى منصة التكريم. لقد كان هدف "إيستون"

متمثلًا في تقديم هيكل خارجي داعم للجسم بحيث يكون رقيقًا ومرنًا للغاية فيمكن ارتداؤه تحت الملابس؛ فلا يمكن لأحد أن يلاحظ وجوده مطلقًا)

كذلك، فقد تمثلت مهمة "إيستون" الأخرى في توصيل رسالة مهمة لكل الناس عبر مختلف دول العالم كي يكونوا أيضًا صناعًا للتكنولوجيا بدلًا من كونهم مجرد مستهلكين لها. لقد قال لي "إيستون" ذات يوم: "يمكن أن يصبح كل شخص مبتكرًا ومبدعًا في مجاله. فبفضل إمكانية الاتصال بالإنترنت والاستفادة من التكنولوجيا ثلاثية الأبعاد، أصبح بإمكان الطفل أن يقوم بأي شيء يرغب فيه. لم تعد هناك قيود تقليدية تتمثل في ضرورة ذهاب المرء إلى كلية كي يصبح ناجحًا في حياته العملية؛ فقد أصبحت هناك وسائل أخرى، كما أصبحت هناك الكثير من الخيارات الأخرى المتاحة أمامنا".

لا شك أن "إيستون لاتشابل" شخص غير عادي؛ إنه عبقري لا محالة. ولكن، هل فكرنا ذات يوم كم عدد الأشخاص الذين يتميزون بهذه القدرات الخارقة مثل "إيستون" - في أماكن مثل الهند وتنزانيا وأستراليا وداجستون وأوروجواي وسنغافورة - ولديهم إمكانية الاتصال بالإنترنت ويحلمون بإيجاد طرق ووسائل تسهم في الارتقاء بالعالم الذي نعيش فيه؟ لقد استخدم "إيستون" مصادر التكنولوجيا المفتوحة لمشاركة أول تصميم لليد الآلية حتى يستطيع جميع الأفراد من كل أنحاء العالم الحصول على نسخة من هذا التصميم ويضيفوا تعديلاتهم عليها كما يشاءون. **والآن أصبح بإمكاننا جميعًا نشر أفكارنا ومشاركتها مع أي شخص تتوافر لديه إمكانية الاتصال بالإنترنت.**

لقد أضحى العالم من حولنا مثل القرية الصغيرة مفتوحة الآفاق بفضل ثورة الاختراعات المحيطة بنا - حتى إن الكثير من الأفراد قد أطلقوا على هذا العصر اسم عصر ثورة المبتكرين. ويعد "إيستون لاتشابل" واحدًا من الكثير من الأشخاص المحتلين صدارة هذا العصر باختراعاتهم وإبداعاتهم الذاتية التي اكتسبت قوتها من التطور الكبير بالمجال التكنولوجي. وهذا ما دعا "كريس أندرسون" - المدير التنفيذي لشركة ثرى دي روبوتيكس - إلى أن يطلق على هذا العصر اسم عصر "الثورة الصناعية الجديدة". لقد أصبح بإمكان كل الأفراد حول العالم أجمع اليوم تعلم ما يتلقاه الطلاب بجامعة هارفارد ومعهد ماساشوستس للتكنولوجيا وجامعة ستانفورد، فيمكنهم التفاعل مع أفضل المعلمين ومشاركة الأفكار والتقنيات المختلفة وتصنيع الأجهزة والحصول على الخدمات التي كانت تتكلف ملايين الدولارات.

الجدير بالذكر أن معارض المبتكرين والمصنعين المعروفة باسم Maker Faires تقام سنويًا في كل أنحاء أمريكا؛ حيث يجتمع بها الكثير من المخترعين والهواة والمهندسين والطلاب والمعلمين والفنانين ورجال الأعمال وغيرهم ضمن هذا الحدث الذي يعتبر أكبر المعارض والأحداث التي تجمع بين كل المهتمين بالتكنولوجيا على وجه الأرض. في عام ٢٠١٣، حضر أكثر من ٥٤٠٠٠٠ شخص حوالي ١٠٠ معرض من هذه المعارض على مستوى العالم. وفي عام ٢٠١٤، توقع منظم المعارض تزايد عدد الحضور وتزايد عدد المعارض لتصل إلى ١٤٠ معرضًا. وقد استضاف الرئيس الأمريكي "أوباما" مؤخرًا أحد تلك المعارض داخل البيت الأبيض حيث تقدمت الزرافة الروبوت "راسيل" وطولها ١٧ قدمًا لتحية الرئيس، كما شاهد الرئيس أحد المنازل الصغيرة المتنقلة واطلع على إحدى لوحات المفاتيح المصنوعة من الموز. كذلك، فقد قابل الرئيس أيضًا **"مارك روث" من ولاية سان فرانسيسكو الذي كان يعيش بمأوى للمشردين عندما بدأ في الذهاب إلى أحد المراكز التكنولوجية لتعلم كيفية استخدام أسلوب الطباعة ثلاثية الأبعاد وآلات القطع باستخدام الليزر. وبعدها بستة عشر شهرًا بدأ عمله الخاص في مجال القطع باستخدام آلات الليزر وقدم برنامجًا جديدًا لتعليم المبتدئين المهارات التكنولوجية المتقدمة.**

كذلك، فقد أثنى الرئيس "أوباما" على فتاتين في مرحلة المراهقة من ولاية نورث كارولينا كانتا قد كونتا شركة لتصنيع أجهزة الروبوت بدلًا من العمل في توزيع الصحف. وكان شعارهما في الحياة هو: "إذا استطعت أن تتخيل فكرة ما - أيًا كانت هذه الفكرة، فإنه بإمكانك تنفيذها دون أدنى شك".

وقد علق "أوباما" على شعارهما أمام الجميع قائلًا: "إنه شعار جيد للغاية كي يتبعه الشعب الأمريكي كله؛ فدولتنا تخيلت في البداية فكرة عمل قطار سكة حديد ليربط بين كل أجزاء القارة، وتخيلت قدرة الكهرباء على إنارة كل مدننا وعواصمنا، وتخيلت بناء ناطحات سحاب تعانق السماء، كما تخيلت وجود شبكة إنترنت تربط بيننا وتقربنا من بعض، وقد تم تنفيذ كل هذه المشروعات بالرغم من أنها كانت مجرد أفكار في البداية". لقد أراد "أوباما" أن يجعل كل شركة وجامعة وكلية وكل فرد بالمجتمع يدعم هؤلاء المبتكرين والمصنعين؛ فقال معلقًا: "إذا استطعنا تنفيذ كل الأفكار التي تراودنا، فإنني على يقين بأننا سنكون قادرين على إيجاد المزيد من

فرص العمل الجيدة في السنوات المقبلة. سنسهم دون شك بهذه الطريقة في ابتكار مجالات جديدة كليةً لم نكن لنتخيلها في يوم من الأيام".

لقد أصبحت تلك الثورة الصناعية الجديدة ممكنة بفضل كل هذه الأساليب التكنولوجية المتطورة وتوافر تقنيات الإنترنت في كل مكان. **منذ عشرة أعوام، لم تكن تقنية الاتصال بالإنترنت متاحة إلا لعدد ٥٠٠ مليون شخص فقط حول العالم؛ أما اليوم فقد أصبحت شبكة الإنترنت تربط بين أكثر من ٢ بليوني شخص. ويتوقع الخبراء أنه خلال ستة أعوام مقبلة ستربط شبكة الإنترنت بين ٣ بلايين شخص آخرين، وبالتالي سيكون إجمالي المنتفعين من الإنترنت حوالي ٥ بليون شخص. تخيل قدر الابتكارات والإبداعات التي قد نشهدها على وجه كوكب الأرض مع وصول الإنترنت لهذا العدد من الأشخاص!** تجدر الإشارة هنا إلى أن أول شبكة إنترنت كانت مخصصة فقط للهيئات والكليات العسكرية، لكنها بعد ذلك امتدت كي تضم الشركات ثم أصبحت شبكة لتداول الأفكار لتتطور وتضم مواقع للتواصل الاجتماعي وتصبح شبكة كبيرة من العلاقات. لقد أصبحت شبكة الإنترنت اليوم شبكة تضم كل شيء يخطر على البال. كذلك، تم إدراج أجهزة الكمبيوتر والاستشعار في كل الأشياء من حولنا حيث أصبحت الرسائل تنتقل من وإلى المرء بسهولة ويسر. فهناك آلات تتصل بآلات معينة كي تمكننا نحن بعد ذلك من التواصل مع بعضنا البعض وهو الأمر الذي من شأنه أن يوحدنا جميعًا ضمن شبكة عالمية فعالة. وبالنسبة لتقنية الطباعة ثلاثية الأبعاد فإنها تشير إلى تلك الكيفية التي تتطور بها شبكة الإنترنت دومًا إلى ما هو أبعد من حدود خيالنا الجامح.

تقنية الطباعة ثلاثية الأبعاد:
تطبيق الخيال العلمي على أرض الواقع

بالطبع أنت تعرف سلسلة أفلام *Star Trek* وهي أفلام مغامرات وخيال علمي كان بها مجموعة من الأشخاص التي تعد الهامبورجر والقهوة الساخنة من الهواء. ومن منطلق هذه الفكرة، أعرب العلماء عن أننا لسنا بعيدين عن تحقيق هذه الفكرة الخيالية على أرض الواقع. وعلى الرغم من تطرق العلماء للحديث عن أسلوب الطباعة ثلاثية الأبعاد، فإن فكرة إدراك وفهم هذه التكنولوجيا لا تزال صعبة طالما أننا لم نَرَها تنفذ على أرض الواقع. تمثل تقنية الطباعة ثلاثية الأبعاد أساسًا لسبل التصنيع

الرقمي، كما تعد "الطابعات" بمثابة مصانع صغيرة تستخدم ملفات الكمبيوتر لإعداد العناصر ثلاثية الأبعاد طبقة تلو أخرى. يمكن أن تستخدم الطابعات على الأقل ٢٠٠ خامة من الخامات السائلة أو خامات المساحيق المختلفة شاملة البلاستيك والزجاج والسيراميك والتيتانيوم والنايلون - بل والخلايا الحية أيضًا. ترى ما الذي يمكنك فعله بهذه الخامات؟ السؤال الأفضل من ذلك هو: ما الذي لا يمكنك فعله بهذه الخامات؟ تستخدم أجهزة الطابعات ثلاثية الأبعاد حتى الآن لعمل أحذية الجري الرياضية والحلي الذهبية وبعض أجزاء الطائرات وأدوات المائدة والآلات الموسيقية والألواح الشمسية - ناهيك عن القصبات الهوائية البشرية وأعضاء مثل الأذن والأسنان. وكما تعلم، فإن هناك أجهزة طابعات ثلاثية الأبعاد صغيرة الحجم تتناسب مع حجرة نوم أي شاب، فضلًا عن ذلك فإن لهذه الطابعات القدرة على تحويل طبقات المواد اللزجة الصناعية إلى أطراف تعويضية وظيفية. والجدير بالذكر أن هناك طابعات ثلاثية الأبعاد بأحجام ورش إصلاح الطائرات بالصين يمكنها إعداد تصميمات لعشرات المنازل يوميًّا باستخدام طبقات الخرسانة الممزوجة ببقايا المواد الإنشائية القابلة للتدوير. وتبلغ تكلفة التصميم الواحد ٥٠٠٠ دولار لكل منزل، ولا تكون هناك ثمة حاجة لأي عمالة في إعداد مثل هذه التصميمات.

الأهم من ذلك أن وكالة ناسا قد اشتركت مع مجموعة شركات الطباعة ثلاثية الأبعاد والمعروفة باسم America Makes للإشراف على إقامة إحدى المسابقات المتعلقة بالتغلب على أحد التحديات الكبرى التي تواجه البشرية أجمع؛ حيث يتمثل هذا التحدي في الحاجة إلى ملجأ - وخاصة في أثناء الطوارئ - عند التعرض إلى الكوارث الطبيعية مثل البراكين وغرق اليابسة بسبب أمواج "تسونامي" والزلازل. تخيل مدى التطور الذي سنشهده عند قيام أجهزة الطباعة ثلاثية الأبعاد بتصميم منازل فورية باستخدام الخامات المتاحة وفي غضون ساعات محدودة وليس أشهر. بالطبع سيكون تأثير هذه التكنولوجيا، إذا استخدمت بفاعلية، تأثيرًا غير محدود.

ستكون قادرًا - في يوم من الأيام - على تصميم وتجهيز ملابسك دون ترك منزلك، بينما سيكون في مقدور القرى النائية في منطقة الهيمالايا الاستفادة من كل الأدوات المتاحة، وطباعة مضخات المياه ومستلزمات المدارس وأي شيء آخر يحتاجون إليه. كذلك الحال مع مرتادي الفضاء. ومع توافر تلك التقنيات التكنولوجية الجديدة - مثل الطباعة ثلاثية الأبعاد - عبر الإنترنت، فلن يكون هناك مكان لأي أساليب قديمة متبعة فيما مضى، بل وربما تختفي بعض الأعمال والحرف

أيضًا. كذلك، لن تكون هناك حاجة إلى مزيد من المستودعات والمخازن، وستقل الحاجة أيضًا إلى الاستفادة من شحن البضائع والسلع. ويعد هذا أمرًا عظيمًا بشكل عام - ولكنه لن يكون كذلك إذا كنت تعمل سائقًا للشاحنات؛ فقد تنبأ الخبراء أن ٣,٥ مليون سائق شاحنة سيكون عاطلًا دون عمل داخل الولايات المتحدة وحدها؛ حيث سيكون هناك أجهزة روبوت لديها القدرة على قيادة الشاحنات بشكل ذاتي وتعمل على مدار ٢٤ ساعة يوميًا في مقابل ٨ ساعات قيادة للسائق البشري مع ضرورة حصوله على استراحة بعدها. فضلًا عن ذلك، لن تضطر إلى سداد أي راتب بعد وضعك لأولى استثماراتك في هذه الشاحنات التي تتم قيادتها بأجهزة الروبوت.

من الطبيعي أن تظهر صناعات ومجالات جديدة عند اختفاء تلك الصناعات والحرف القديمة. وما نحتاج إليه في هذه الفترة هو الحصول على قدر كافٍ من التعليم والتدريب والأفق الواسع لاحتواء هذا التغيير والتعامل معه بإيجابية وتلبية مطالب الاقتصاد الجديد الناشئ.

ولكن، تجدر الإشارة هنا إلى أن أسلوب الطباعة ثلاثية الأبعاد ليس إلا تقنية واحدة فقط بين عدة تقنيات، وجزءًا من العديد من جوانب النمو المذهلة التي ستغير من جودة حياتنا دون شك. ثمة ثلاث تقنيات تكنولوجية أخرى جديرة بالاهتمام؛ وهي: تقنية تكنولوجيا النانو وأجهزة الروبوت وتقنية تجديد الأنسجة واستنساخها. وإذا كنت تتساءل ما الذي يجعلنا نتطرق إلى كل هذه التقنيات التكنولوجية فنحن نعرف أن تلك التطورات التكنولوجية، التي تقدم حلولًا لأكثر مشكلاتنا الملحة، فستستمر في الحدوث بصرف النظر عن طبيعة الموسم الاقتصادي السائد سواء أكان يشهد تضخمًا أم انكماشًا في الأسعار، وسواء أكنا في حالة حرب أو سلام.

هل سمعت من قبل عن الموجة السكانية؟ لقد عمل معدل إنفاق المستهلكين البالغ عددهم ٧٧ مليون شخص من المنتمين فترة طفرة المواليد على دفع الاقتصاد الأمريكي وتوجيهه لعدة عقود. والجدير بالذكر أن ١٠٠٠٠ شخص من مواليد هذا الجيل تتجاوز أعمارهم الآن ٦٥ عامًا كل يوم؛ وهذا سيشكل بالطبع أزمة محتملة في تقاعدهم؛ حيث لم يستطع معظم هؤلاء الأشخاص ادخار أموالهم وبالتالي ليس لهم معاشات.

لقد شهدت البلاد أيضًا موجة ديون شديدة تخطى حجمها أي أزمة أخرى حدثت في تاريخ العالم: فقد بلغت قيمة الديون ١٧ تريليون دولار وبلغت قيمة الديون العائمة

١٠٠ تريليون مقسمة بين هيئات التأمين الصحي وهيئة الضمان الاجتماعي، وغيرها من الالتزامات.

كذلـك، هناك موجة بيئيـة؛ حتى وإن لم تكن تعتقد في تأثيـر التغيرات المناخية على البلاد. فقد كان للموجات البيئية تأثير كبير وواضح على أسلوب زراعتنا للأرض. **ولكن على الرغم من كبـر تأثير هذه الموجات، فإن تأثيـر الموجات التكنولوجية أكبـر بكثيـر.** فللتكنولوجيا دور واضح ومبشر في الحفاظ على استقرار الأوضاع ودفع البلاد نحو التمتع بمزيد من الرخاء في المستقبل.



صرح المستثمر المغامر "جوان إنريكيه" في أحد مؤتمراتي الاقتصادية المنعقدة مؤخـرًا قائـلًا: "أعتقد أن هـذه الاتجاهـات التكنولوجيـة أكبر حجمًا مـن أية أزمة أخـرى؛ ففي الوقت الذي كان فيه الجميع قلقًا بصدد اندلاع الحرب الكورية والحرب البـاردة، كان هناك أفراد عاكفون على تصميـم وتنفيذ أجهزة الترانزيستور. وبينما كان الجميـع قلقًا مـن الحرب العالمية الثانيـة، كان هناك أفـراد مشغولون بتصنيع المضـادات الحيويـة. وقد كان لـكل هذه التطـورات المزيد من التأثيـر على حياتك وحياتي أكثر من تأثير الحروب أو تأثير التقلبات التي ألمت بنا".

إن مشكلاتنا تأتي في شكل موجات متعاقبة، بيد أن الحلول أيضًا تأتي على الشاكلة نفسها.

أعمل دومًا على ركوب الأمواج العاتية في الحياة.

- ويليام شاتنر

لا يوجد شخص يدرك هذه الفكرة أفضل من صديقي المخترع والمؤلف ورجل الأعمال "راي كورزويل"؛ فهو أحد ألمع العقول على وجه الأرض حيث إنه يطلق عليه "توماس إديسون" هذا العصر. ربما لا تكون قد سمعت مطلقًا عن اسمه ما لم تكن متابعًا لمجموعة مؤتمرات تيد TED Talk أو دارسًا للتصنيفات على موقع جوجل حيث يتقلد "راي" رئاسة القسم الهندسي به. الجدير بالذكر أن "راي كورزويل" قد أثر في حياتك بعدة طرق أكثر مما قد تتخيل. فإذا ما أنصت جيدًا إلى النغمات الموجودة على هاتفك أو النغمات المرتبطة بالاتصال بالإنترنت - في أي مكان كان - فإنه يتعين عليك تقديم الشكر إلى هذا الشخص؛ حيث يرجع إليه الفضل في تأليف أول أنواع الموسيقى الرقمية. كما يرجع إليه الفضل في التوصل إلى أنظمة تحويل الأصوات إلى نصوص مكتوبة.

أتذكر مقابلة "راي كورزويل" منذ حوالي ٢٠ عامًا واستماعي باندهاش لوصفه للمستقبل. لقد بدا كل ما قاله وقتئذ كأنه سحر، ولكنه أصبح الآن حقيقة فعلية؛ فقد أصبح هناك سيارات ذاتية القيادة، ويوجد اليوم أجهزة كمبيوتر لديها القدرة على هزيمة أمهر لاعبي الشطرنج في العالم. كذلك، فقد اخترع "راي كورزويل" نظام التعرف الضوئي على الحروف لتصنيع أول آلة قراءة للمكفوفين - وقد كان "ستيفي وندر" أول عملائه. ويرغب "راي كورزويل" الآن في مساعدة المكفوفين على قراءة علامات ولافتات الشوارع والطرقات والتجول وحدهم داخل المدن دون رفقة أحد، والذهاب إلى المطاعم وقراءة قائمة الطعام باستخدام آلة القراءة الصغيرة التي لا يتجاوز حجمها حجم علبة سجائر. الجدير بالذكر أن "راي كورزويل" أخبرني بأنه لن يمكن تفعيل هذا الأمر قبل عام ٢٠٠٥.

فسألته: "كيف عرفت بالتحديد يا "راي" أنه لن يمكن تفعيل ذلك قبل عام ٢٠٠٥؟".

فأجابني: "ألا تدرك يا "توني" أن التكنولوجيا من حولنا في تطور مستمر وأن إيقاعها يزداد بسرعة كبيرة ومذهلة".

كذلك، فقد تطرق "راي" إلى شرح كيف أن قانون "مور" (Moore's Law)- المبدأ الذي يوضح أن قدرة أجهزة الكمبيوتر على معالجة البيانات تتضاعف كل عامين مع انخفاض تكلفتها بالمعدل نفسه - ليس قاصرًا على القطع الإلكترونية الصغيرة فقط. ومن ثم، يمكن تطبيق هذا القانون على كل مظاهر تكنولوجيا المعلومات وكل جوانب حياتنا في نهاية المطاف.

وما الذي يعنيه ذلك؟ يعني ذلك أنه عندما تتطور الأشياء وتنمو تصاعديًّا بدلًا من نموها بنمط رياضي أو خَطِّيٍّ محدد (بمتوالية ١، ٢، ٣، ٤، ٥، ٦...)، فهذا يعني أنها تتضاعف باستمرار: بمتوالية ١، ٢، ٤، ٨، ١٦، ٣٢ ...وهكذا. لذا، سيزداد معدل النمو بشكل أسرع وأسرع. ولكن كما اكتشفنا، يصعب إدراك هذا المبدأ ويصعب فهمه فلم يخلق البشر كي يدركوا ويفكروا في الأشياء على هذه الشاكلة.

يقول "راي" في هذا الصدد: "أولًا يختلف النمو التصاعدي بشكل جذري عن أسلوب الحدس لدينا؛ فحدسنا حول المستقبل وما به من تنبؤات يتركز بالضرورة داخل عقولنا. فمنذ ألف عام مضت، عندما كنا نسير بين حشائش السافانا ونلمح أحد الحيوانات الآتية نحونا بطرف أعيننا، كنا على الفور نضع في أذهاننا ذلك التنبؤ الخطي السريع بالمكان الذي سيكون فيه ذلك الحيوان في غضون عشرين ثانية وماذا سيكون رد فعلنا حياله". ولكن مع اتباع معدل النمو التصاعدي، سيقوم الحيوان بخطوات قليلة بطيئة ثم يزيد من سرعته تدريجيًّا حتى يمكن أن يجد نفسه فجأة في قارة أخرى إذا ما استمر على هذا المعدل.

قدم "بيتر ديامانديس" استعارة أخرى تمثلت في قوله: "إذا طلبت منك أن تمشي ثلاثين خطوة "خطية"، فإنك ستمشي ٣٠ مترًا في الطبيعي. ولكن إذا طلبت منك بدلًا من أن تمشي ثلاثين خطوة "خطية" أن تمشي ثلاثين خطوة تصاعدية، فما المسافة التي ستقطعها؟ ماذا عن مسافة بليون متر؟ إن هذه المسافة ستشبه كما لو أنك ستدور حول كوكب الأرض ٢٦ مرة!".

يقول "راي" إنه بمجرد أن تدرك النمو المتزايد بهذا المعدل التصاعدي، فسوف يمكنك التنبؤ بمساره بسهولة. يعلم "راي" متى تتواكب وتتواءم التكنولوجيا مع رؤيته الخاصة به. لقد تنبأ "راي" بتاريخ أو توقيت إصدار وانطلاق أولى آلات القراءة الخاصة بالمكفوفين وغيرها أيضًا من المنتجات. وغالبًا ما يتحدث "راي"

في الندوات التي أعقدها، وقد أخبرنا مؤخرًا كيف تنبأ بأحد أكثر المكتشفات المهمة والمذهلة في عصرنا تنبؤًا دقيقًا ألا وهو خريطة الجينوم البشري أو خريطة الجينات البشرية.

فقد صرح "راي" قائلًا: "لقد توقعت أن ينتهي مشروع اكتشاف خريطة الجينوم البشري في غضون خمس عشرة سنة منذ بدء العمل فيه عام ١٩٩٠ لأنني قد أدركت أن معدل التقدم سيكون معدلاً تصاعديًا". من ناحية أخرى، اعتقد الأشخاص المشككون في نجاح هذا المشروع أنه قد يستغرق قرنًا من الزمن حتى يتمكن العلماء من فك الشفرة الجينية البشرية. وبعد سبعة أعوام ونصف، تم الانتهاء من ١٪ فقط من المشروع. وطبقًا لما قاله "راي": "حينها ظل المشككون في نجاح هذا المشروع مصممين على رأيهم حيث قالوا إنه قد تم قطع نصف الطريق ولم يتم إنجاز سوى ١٪ من المشروع. ومن ثم، فإن هذا الأمر في رأيهم يمثل إخفاقًا كبيرًا". ولكن "راي" أشار أن تلك النسبة لا تعبر مطلقًا عن فشل المشروع أو إخفاقه؛ فالمشروع يسير طبقًا لجدول زمني محدد: "إن معدل النمو الذي يسير به المشروع لا يكون في بداية الأمر معدلًا مطردًا أو مضاعفًا؛ فهو يحتاج إلى أن يتدرج خطوة بخطوة حتى تزداد قيمته مع الوقت، وبالتالي فقد يبدو كأنه لا يمضي قدمًا على الإطلاق لأن قيمه تكون صغيرة للغاية في بادئ الأمر. ولكن عند تحقيق نسبة ١٪ من إنجاز المشروع، قد تصل إلى تحقيق نسبة إنجاز قدرها ١٠٠٪ بعد مضاعفة النسبة وفقًا لهذا المعدل سبعة أضعاف تقريبًا". وبالفعل، فقد تم إنجاز مشروع الجينوم البشري بنجاح في عام ٢٠٠٣ بالكامل أي قبل الجدول الزمني المعد له.

ترى ماذا عن التقنيات التكنولوجية الأخرى التي تلوح بالأفق؟ لقد ذكرت في السطور السابقة كيف يمكن للخلايا الجذعية أن تعيد نمو جلد الإنسان دون ألم ودون ظهور أية ندبات نتيجة عمليات ترقيع الجلد. كما تطرقت إلى أهمية الطاقة الوفيرة والمتجددة للشمس والرياح وقدرتها على توفير الوقود اللازم في المستقبل. وماذا عن التحديات الكبرى الأخرى؟

يعد نقصان المياه العذبة من أكثر المشكلات المؤرقة للكثير من السكان الذين يعيشون في المناطق الجافة؛ حيث يعاني كوكب الأرض هذه المشكلةَ في عدة أماكن بدءًا من لوس أنجلوس وكاليفورنيا ووصولًا إلى لاجوس ونيجيريا. وطبقًا لما ورد عن منظمة الأمم المتحدة، فإن أكثر من ٣,٤ مليون شخص يموتون كل عام بسبب

الأمراض المنتقلة إليهم عبر مياه الشرب. ولكن التقنيات التكنولوجية الجديدة المستخدمة في تحلية المياه أصبحت تستخدم في تحلية مياه البحر وتحويلها إلى مياه صالحة للشرب يتم ضخها عبر شبكات مياه الشرب من أستراليا وحتى المملكة العربية السعودية. وهناك شركة تدعى ووتر جين تصنع الآن آلة تستخلص المياه النظيفة الصالحة للشرب من الهواء ولا تستهلك سوى ٢ سنت فقط من الكهرباء لإنتاج لتر واحد من المياه. وفي القرى النائية التي لم تصل إليها الكهرباء بعد، هناك **نوع جديد من أبراج المياه التي تستفيد من شكلها وغيرها من الخامات الطبيعية في تكثيف الرطوبة من الهواء وتحويلها إلى مياه شرب نظيفة.**

اشترك المخترع العبقري "دين كيمين" مع شركة كوكاكولا لتقديم ماكينة موفرة للطاقة بحجم الثلاجة تعمل على تبخير المياه العكرة والقذرة وتحويلها إلى مياه نظيفة وآمنة. الجدير بالذكر أنه في ظل توافر مثل هذه المخترعات سيتم في القريب العاجل التغلب على مشكلة ندرة المياه وإيجاد حلول لها.

ولكن ماذا عن الغذاء؟ يقول "راي كورزويل" إن التقنيات التكنولوجية الغذائية الجديدة بدأت في الظهور بوضوح للتغلب على أكثر تحديين معروفين في هذا الصدد ألا وهما قلة مساحة الأراضي الصالحة للزراعة وانتشار التلوث الزراعي. وسيتسنى لتلك التقنيات التغلب على هذين التحديين عن طريق التوسع في استصلاح وزراعة الأراضي رأسيًا - أي الاهتمام بزيادة إنتاجية الأراضي - بدلًا من الاهتمام بزيادة رقعتها واستصلاحها أفقيًا. وضع "راي" تصورًا للعالم على مدار الخمس عشرة سنة المقبلة حيث "سنهتم بزراعة النباتات رأسيًا، فضلًا عن أننا سنستطيع الحصول على المزيد من اللحوم دون الحاجة إلى ذبح الحيوانات وذلك باستخدام تقنية استنساخ الأنسجة العضلية المجربة بالمعامل والمختبرات داخل المصانع الآلية التي تتحكم فيها أجهزة الكمبيوتر - وذلك بمعدلات تكلفة مادية منخفضة للغاية وبجودة غذائية عالية دون التأثر بأي ملوثات بيئية". كذلك، فقد توقع "راي" أنه على مدار تلك السنوات المقبلة لن تكون هناك حاجة لاستخدام المبيدات الحشرية أو المزيد من الملوثات النيتروجينية، كما لن تكون هناك حاجة لذبح المزيد من الحيوانات كأحد مصادر البروتين الرئيسية. يا لها من أفكار مذهلة قد تبدو مستحيلة وغير واقعية على الإطلاق؛ لكن "راي" يؤكد أنها واقعية وقابلة للتنفيذ في وقت قريب.

مع السيطرة على تلك الاحتياجات الأساسية ستكون لدى البشر تلك الفرصة الكبيرة لينعموا بحياة أفضل وخاصة إذا تم التغلب على التحديات الأخرى المتمثلة

في مشكلات الصحة والتقدم في العمر التي يعتقد "راي كورزويل" أنه بإمكاننا إيجاد حلول لها.

يمثل تقدم العمر مشكلة كبيرة بالنسبة لعقولنا وينعكس تأثيرها على أجسامنا،
فإذا كان عقلك لا يبالي بهذا الأمر فلن يكون له تأثير عليك.
– مارك توين

تعد كل هذه التغيرات التي تطرقنا إليها في السطور السابقة تغيرات جذرية وثورية شديدة، إلا أن تلك التغيرات التي ستتسبب فيها تكنولوجيا المستقبل فيما يتعلق بمجال الرعاية الصحية ستؤدي إلى إصابتنا بمزيد من الذهول أكثر من أي شيء آخر وذلك طبقًا لآراء "جوان إنريكيه" في هذا الشأن؛ فقد أصبحت تكنولوجيا المعلومات تتحكم في حياتنا بشكل كبير. فجميعنا يعلم الآن أن الحمض النووي DNA يتكون من مجموعة من الصفات الوراثية الجينية؛ فهو يمثل أساس الحياة الذي يتم التعبير عنه بمجموعة من الأكواد والشفرات. ومن الممكن أن تتعرض تلك الأكواد والشفرات إلى التعديل أو التغيير أو يمكن التدخل في تكوينها لإيجاد حياة اصطناعية جديدة؛ وهذا ما استطاع "كريج فينتور" رائد مشروع الجينوم البشري التوصل إليه في عام ٢٠١٠. وقد كان "جوان إنريكيه" أحد أعضاء فريق العمل في هذا المشروع.

عندما حضر "جوان إنريكيه" إحدى ندواتي المنعقدة مؤخرًا، بادرت بطرح السؤال التالي عليه: "كيف استطعت بالتعاون مع "كريج فينتور" أن تتوصلا لأول مرة إلى فكرة إيجاد حياة اصطناعية؟".

ابتسم "جوان إنريكيه" وقال: "لقد كنا نجلس معًا ذات يوم نتجاذب أطراف الحديث مع بعض الأصدقاء، فقال أحد الجالسين معنا أليس من الرائع أن نتوصل إلى برمجة الخلايا من البداية مثلما نبرمج أحد شرائح الكمبيوتر من البداية؟ بالطبع ما طرحه هذا الشخص من تساؤل استغرق ٥ سنوات تفكير وتجارب و٣٠ مليون دولار تكاليف مادية"؛ فقد تم في أول الأمر استخلاص كل أكواد الجينات من أحد الميكروبات، ليتم بعدها إدخال كود جين جديد لنتوصل إلى صنف أو نوع مختلف تمامًا. وبالفعل كان هذا الصنف أو النوع أول شكل من أشكال الحياة الكائنة بالكود الجيني. وقد عبر "كريج فينتور" عن ذلك عند إعلانه عن نجاح مشروع الجينوم

قائـلًا: "لقـد توصلنـا إلـى أول نوع لديـه القدرة علـى تكـرار نفسه ذاتيًـا على هذا الكوكب ويكون أصله جهاز الكمبيوتر".

يتنـاول "راي كورزويـل" شرح الجينـات البشرية في أجسامنا؛ حيـث يوضح أنها تشبـه برامـج الكمبيوتر؛ فيمكـن تغييرهـا للتحكم فـي السلوكيـات المرغوبة وغير المرغوبـة. وهذا يعنى أنه بمقدورنا استخـدام الخلايا مثل الآلات الصغيرة التي يتم برمجتهـا لتكوين أشياء أخرى - بمـا يتضمن الكثير من الأعضاء والأجهزة البشرية. ويعلـق "جـوان إنريكيه" على ذلـك قائلًا: " إن هـذه البرمجيات تستطيـع أن تصنـع الأدوات الخاصـة بهـا.. فبصـرف النظر عن الكيفيـة التي أبرمج بهـا أحد الأجهزة الإلكترونيـة مثل جهاز ThinkPad، فسيكون لـديَّ جهاز واحد في اليوم التالي وليس آلاف الأجهزة. ولكني إذا ما قمت ببرمجة أحد أنواع البكتيريا، فسيكون لدي ملايين البكتيريا في اليوم التالي؛ وهذا هو الفارق بين الأجهزة وبين الجسم البشري".

قـد يبـدو الأمر منافيًا للعقـل - مثلما يحدث في أفلام الخيـال - ولكن كما أذكر نفسـي دائمًا فإن الأمر ليس بخيال علمي علـى الإطلاق، فقد استخدمت التكنولوجيا بالفعـل لإنتاج الأقمشـة والملابس وغيرها. ويعلق "جوان إنريكيـه" على ذلك قائلًا: "إن كل الملابـس التـي نرتديها اليـوم مصنوعة من أنواع معينة مـن البكتيريا وليس مـن البتروكيماويـات"؛ ففي اليابـان، كان للبكتيريا دور في إنتـاج الحرير الصناعي الـذي يتسم بقوة تفوق الصلب ذاته. والآن يتم استخـدام حيوانات المزرعة المعدلة وراثيـا كحيوانات تجارب تخدم الأغراض الطبية المختلفة. فـي إقليم نيوإنجلاند، توجد أبقار تنتج ألبانًا لديها القدرة على علاج السرطانات.

الشيء الذي يدركه العقل ويؤمن به يستطيع أن يحققه بكل تأكيد.

- نابليون هيل

لقد أخبرتك من قبل بأن العالم بأكمله قد أصبح عالمًا جديدًا تسيطر عليه كل مظاهر التكنولوجيا الحديثة. إن التطورات التي طالت مجال تكنولوجيا النانو والطباعة ثلاثية الأبعـاد تشيـر إلى أن تلك الأجهزة الطبية التي أصبـح حجمها مثل حجم خلايا الدم قـد تنتقل بمنتهى السهولة عبـر كل أجزاء جسمنا لتتصدى لكل الأمراض والإصابات المختلفـة مثل مرض باركنسون والجنون. كما ستحـل الأجزاء الآلية متناهية الصغر المصنعـة بتكنولوجيـا النانو محل الخلايا العصبية البيولوجيـة بجسم الإنسان التي

دمرها المرض. كذلك، ستتمكن الأجزاء السمعية الدقيقة ليس فقط من إعادة حاسة السمع للإنسان، بل ستحسنها أيضًا، وسيستطيع البشر أن يسمعوا الكثير من الترددات الصوتية البعيدة. ووفقًا لآراء "راي"، فقد تم بالفعل إنجاز الكثير من العمل للتوصل إلى خلايا دم حمراء محسنة جينيًا تستطيع أن تحمل في اليوم الواحد قدرًا كافيًا من الأكسجين يسمح للغواص بأن يظل ٤٠ دقيقة كاملةً تحت الماء بنفس واحد - أو تستطيع إنقاذ حياة أحد الجنود في المعارك والحروب.

يعمل العلماء الآن للتوصل إلى طرق يستطيعون من خلالها استخدام أجهزة الطباعة ثلاثية الأبعاد لتصنيع أعضاء بشرية وأجزاء أخرى من الجسم كي يستخدمها الإنسان عند الحاجة إليها، أملًا في التخلص من الحاجة إلى هذه العمليات الخطيرة والمكلفة للتبرع بالأعضاء ونقلها واستزراعها. وفي هذا الصدد، يقول الدكتور "أنتوني أتالا" - مدير معهد ويك فورست فور ريجينيريتف ميديسن: "نظريًّا، يمكن لأي عضو ينمو داخل جسم الإنسان أن ينمو أيضًا خارجه". لقد استطاع الدكتور "أنتوني" أن يصنع مثانة بشرية كاملة الوظائف في معمله بل زرعها داخل الجسم البشري بنجاح. ففي الخمس عشرة سنة الماضية، لم تتعرض أي أنسجة مستخلصة من الخلايا الجذعية إلى الرفض من قبل الجسم البشري. كذلك، فقد عمل الدكتور "أنتوني" وغيره من الأطباء بالفعل على تصنيع المزيد من الأعضاء المعقدة مثل القلب والكلى والكبد. ومن ثم، إذا تسببت إحدى الأزمات القلبية أو أحد الفيروسات في تلف أي صمام بقلبك، فسيتمكن الأطباء عندئذ من إعداد صمام جديد ليحل محل التالف. أو قد يقوم الأطباء بزرع قلب جديد لك باستخدام مجموعة قليلة من خلايا جلدك!

الجدير بالذكر أن بعضًا من هذه السبل العلاجية المذهلة أصبحت متاحة بالفعل. وتوجد الآن خلايا فائقة النمو والتطور أساسها خلايا مثانة أحد الحيوانات - عندما يتم وضعها على الأنسجة البشرية المصابة، فإنها تحفز الخلايا الجذعية كي تعمل على إعادة نمو العضلات وأوتار العضلات وحتى العظام. وقد تم استخدامها فعليًّا لإعادة نمو أطراف الأصابع! وتوجد هذه المواد المذهلة بالفعل الآن، إلا أنه بالرغم من عدم توافرها لكل شخص بعد، فستكون متاحة للجميع قريبًا جدًّا.

يتسم المبدأ وراء طرق العلاج التجديدية بالبساطة: إن جسدنا يعرف كيف يعيد نمو أجزائه أو أحد أعضائه عند التعرض لأي تلف أو إصابة، ويتعين علينا من هذا المنطلق تعلم كيفية تفعيل الفائدة من الخلايا الجذعية التي توجد بداخلنا فعليًّا. فكلنا نعرف أننا عندما نفقد أسناننا التي تنمو ونحن في مرحلة الرضاعة، يتجدد نمو

تلك الأسنان بدل ما تم فقدانه. ولكن هل تعلم أنه طبقًا لما ورد عن الدكتور "ستيفين باديلاك" بجامعة بتيسبرج - إذا فقد حديث الولادة أحد أصابعه، من الممكن أن ينمو لديه إصبع آخر بدل الذي تم فقده وذلك حتى بلوغه العامين من عمره؟ ومن ثم، فإننا نفقد القدرة على النمو كلما تقدم بنا العمر. ويبقى السؤال: كيف يمكننا تحفيز تلك القدرة مجددًا؟ **فحيوان السمندر أو السمندل - حيوان شبيه بالسحلية - لديه القدرة على استعادة نمو ذيله بعد فقده - لماذا لا يكون الأمر كذلك مع أطراف الإنسان أو عموده الفقري؟** عندما نستطيع التعرف على كيفية السيطرة على الخلايا الجذعية والاستفادة منها الاستفادة الكاملة، فستكون الإمكانات والتطبيقات الطبية والتجميلية فائقة ومذهلة ولن يكون لها مثيل أو نظير.

يقول "راي كورزويل" إننا إذا كنا سنستفيد من كل هذه النجاحات والتطورات الطبية المذهلة ونحسن من حياتنا، فإنه من الأفضل البدء برعاية أنفسنا من الآن على الفور. وتكمن الفكرة في التمتع بعمر أطول والاستفادة من كل جوانب التكنولوجيا في الحياة. فإذا ما تسنى لك أن تشهد دخول الألفية الجديدة، فستلاحظ بنفسك الكثير من التطورات التكنولوجية المذهلة. أما إذا كنت منتميًا لذلك الجيل الذي شهد طفرة في المواليد ، فيتعين عليك أن تمارس بعض التمرينات الرياضية على أحد الأجهزة الرياضية وتعكف على تناول الطعام الصحي. لقد اشترك "راي" مع أحد الأطباء لوضع كتاب تحت عنوان *Transcend: Nine Steps to Living Well Forever* يتضمن الإستراتيجيات والخطوات النافعة لتحسين صحة الإنسان وتمكينه من التمتع بحياة أطول والاستفادة من كل مظاهر التكنولوجيا التي تطيل من عمر الإنسان.

ويتمثل هدف "راي" في السعي وراء التمتع بحياة أطول كي يرى ذلك اليوم الذي تصبح فيه أجهزة الكمبيوتر أذكى من الإنسان؛ وهو يؤمن بأن ذلك اليوم سيأتي قريبًا جدًّا دون شك.

تَفَوُّقُ أجهزة الكمبيوتر

إن ما نستغرق ساعات لاستيعابه وفهمه، يمكن لأجهزة الكمبيوتر استيعابه فعليًّا في أقل من ثوانٍ معدودة. وهذا ما دفع "راي" إلى اعتقاده بأنه بحلول عام ٢٠٢٠، سيتوافر لدى جهاز الكمبيوتر الذي يبلغ ثمنه ١٠٠٠ دولار تلك القدرة الكاملة التي

يتمتــع بها العقل البشري. وبحلول عام ٢٠٣٠، سيكــون لأجهزة الكمبيوتر تلك القدرة المذهلة على التعامل مع جميع أنواع المعرفة التي *يستوعبها* العقل البشري.

وبنــاء عليــه، لن نتمكــن بسهولة من تمييــز الفرق بيــن الذكاء البشــري والذكاء الاصطناعــي - كما يقول "راي" - ولكننا لن نخشى أي شيء في هذا الصدد؛ لماذا؟ نظرًا لأن أجهزة الكمبيوتر ستكون جزءًا من أنفسنا وستجعلنا أكثر ذكاء وأكثر فاعلية وأكثــر صحة وسعادة. ألا تعتقد في إمكانية حــدوث ذلك؟ أتدرك شعورك الآن إذا لم تجــد هاتفك المحمول الذكي بجوارك؟ أعتقد أنــك ستشعر بنقص كبير في حياتك. ويرجــع السبب في ذلك إلى أن جميع الاتصــالات التكنولوجية الحالية قد أصبحت دون أدنــى شــك جزءًا لا يتجزأ من حياتنا. لقد أصبح الهاتف المحمول الذكي بمثابة "العقــل الخارجــي" الذي يربطك بالعالم مــن حولك - فهو مركــز الذاكرة المتنقلة التي تخــزن الكثير من المعلومات والبيانات الشخصيــة الخاصة بك والتي لا يمكنك الاستغنــاء عنهــا مطلقًا. ومن المتوقــع أن تنقلنا التكنولوجيا مــن استخدام الهواتف الخلويــة إلى تقنيــة الأجهزة الإلكترونية الصغيرة التي يمكــن ارتداؤها وتقنية زراعة أجزاء وأجهزة الجسم على مدار العشرين عامًا المقبلة.

فكــر قليــلًا فيمــا سيحــدث بالمستقبل من تطــورات؛ وتخيــل ذلــك العالم الذي لــن تحتاج فيه إلــى قراءة هذا الكتــاب بل ستستطيــع تحميل محتواهــا داخل عقلك للاستفــادة منه وقت الحاجــة. (وأعتقد أنك تأمل دون شك فــي أن نتمتع بالمستقبل وتطوراته التكنولوجية الآن؛ وخصوصًــا مع كبر وضخامة حجم هذا الكتاب مثلًا!) هل تتخيــل ذلك العالم الذي بمقدورك فيه تحميل كل ما تريد بسهولة؛ مثل تحميل كل ما يجول بذهنك وتحميل أفكارك وسماتك الشخصية للاحتفاظ بكل ذلك للأبد؟ يعتقد "راي كورزويــل" وغيره من كبار المفكرين والعلمــاء الباحثين في شئون المستقبل أن هذا لن يحدث إلا بعد أن يتم الدمج بين البشر والآلات. من المزمع أن يطلق على تلك اللحظــة مصطلح "عصر التفرد والخصوصية"، ويتوقع "راي كورزويل" أننا سنشهد هذه الفترة فعليًا مع حلول عام ٢٠٤٥.

إن هؤلاء الذين تتوافر لديهم الدوافع القوية للحياة، يمكنهم تحقيق تلك الدوافع أيًا كانت.

- فيكتور فرانكل

إذا كان بإمكان التكنولوجيا حل المشكلات المتسببة في ندرة الموارد، فهل سنتمتع عندئذ بمزيد من الأمان والحرية والسعادة؟ أعتقد أنك تشكك في ذلك؛ فالندرة تحفز في البشر غريزة حب البقاء؛ كما أنها تثير في الإنسان ذلك الصراع الحيواني الذي لا بد أن ينتهي ببقاء أحد الطرفين المتصارعين على قيد الحياة بينما يكون الطرف الآخر في عداد الموتى. ويمكن أن تساعدك آلية الكر أو الفر في النجاة والبقاء على قيد الحياة، ولكنها غالبًا ما تظهر الجانب الأسوأ في البشر داخل أي مجتمع متحضر. يبلغ عمر مخ الإنسان منذ أن خُلق على الأرض حوالي مليوني عام. وفي واقع الأمر، لم يتطور هذا المخ كثيرًا على مدار كل هذه الأعوام. ومن ثم، ستصبح الحروب ومختلف صور الاعتداءات والعنف أكبر التحديات التي تواجهه دائمًا. ولكن تجدر الإشارة هنا إلى أنه ربما يقل معدل تحفيز هذا العنف إذا ما تغلبنا على مشكلة الندرة وعملنا على تقليل حدتها.

ثمة دليل إحصائي يوضح أن ازدياد معدلات التكنولوجيا يمكن أن يجعل البشر أكثر سعادة. وقد أوضحت إحدى الدراسات العالمية التي أجريت تحت عنوان World Values Survey ارتفاع معدلات الشعور بالسعادة بين البشر في ٤٥ دولة من إجمالي ٥٢ دولة شملتها الدراسة وذلك من عام ١٩٨١ وحتى ٢٠٠٧. وقد تتساءل عما حدث بالضبط في غضون كل هذه السنوات لترتفع معدلات الشعور بالسعادة هكذا. لقد حدثت ثورة رقمية تكنولوجية هائلة على جميع الأصعدة. وانتشرت موجات التكنولوجيا المذهلة بين كل أرجاء العالم - لدرجة أن المجتمعات "قد تحولت من مجتمعات صناعية إلى مجتمعات تهتم بالمعرفة والتكنولوجيا"؛ وذلك حسبما ورد بتقرير الدراسة سابقة الذكر. وقد فسر علماء الاجتماع هذا المؤشر المهم كي يشير إلى "أن النمو الاقتصادي وسيادة الديمقراطية وانتشار ثقافة التسامح على مستوى المجتمع قد أدت جميعها إلى زيادة وعي الأفراد بمبدأ حرية الاختيار، وهو الأمر الذي أدى بدوره إلى ارتفاع مستويات الشعور بالسعادة على مستوى العالم". وقد ورد بالدراسة نفسها أن المزيد من الأموال لم يتسبب مطلقًا في جعل الأفراد يشعرون بالسعادة. فقد سجلت المعدلات أن بعضًا من الأفراد الأكثر سعادة كانوا ينتمون فعليًا لدول ومجتمعات أكثر فقرًا من سواها، فالمواطنون الفيليبينيون على سبيل المثال يعتبرون أنفسهم أكثر سعادة من المواطنين الأمريكيين. فالسعادة ترتبط ارتباطًا وثيقًا بالقيم أكبر من ارتباطها بمعدلات إجمالي الناتج المحلي للدول.

جميعنا نــدرك أن عملنا المتواصل سعيًا وراء كسب الرزق قد سلبنا أهم نعمة في حياتنــا؛ ألا وهي نعمة الوقت. أتذكر عندمــا أوضحت لك أن الأمريكيين كانوا يعملون بالزراعــة منــذ وقت ليس ببعيد وكانــوا يقضون ٨٠٪ مــن أوقاتهم يحفــرون الأرض ويزرعونهــا مــن أجل الحصول علــى الطعام، ولكنهــم الآن لا يقضون ســوى ٧ ٪ من أوقاتهــم يوميًّــا لكسب أرزاقهم؟ فمع توافــر المزيد من مظاهــر التكنولوجيا، أصبح لدينا المزيد من السيطرة والتحكم في أوقاتنا، وهذا يعني أنه قد أصبح لدينا المزيد مــن الفرص للتعلم والتطور والتواصل مع الآخريــن وتقديم المزيد من العطاء لهم – وكل هذا بدوره يسهم في تحقيق الجانب الإنساني لكل الأفراد في كل مكان.

ومع ذلك، لا يزال هناك جانب سيئ ووجه آخر لنعمة هذا الوقت المتاح.

يتمثــل هــذا الجانب السيــئ في سيطــرة الــذكاء الاصطناعي وأجهــزة الروبوت المختلفــة علــى كل مناحي حياة الإنسان لكــي تحل محله في الكثير مــن المهام التي يقــوم بإنجازها فعليًا. فقــد اكتشفت إحدى الدراسات التــي أجرتها جامعة أكسفورد أن ٤٧٪ من سوق العمل الأمريكية الحالية قد أصبحت معرضة لخطر سيطرة الآلة أو الماكينــة عليها وعلى كل تعاملاتها في المستقبــل. لدرجة أن خبراء جامعة أكسفورد قــد صرحوا بأن أجهزة الروبوت قد تحل محــل نصف عدد العمال في يوم من الأيام. وهــذا يعنــي أن المجتمع سوف يضطر إلى إعادة هيكلة نفسه لتهيئة عمل مناسب لكل شخصــ، وبناء عليه سنضطر جميعًــا إلى تعلم مهارات جديدة، وسيكون الأمر بمثابة تحول صعب للغاية.

ولكــن يبقى السؤال: مــاذا سيحدث فــي المستقبل إذا اختفى العمــل نفسه حيث ستقــوم أجهزة الكمبيوتــر بكل المهام وستنجــز معظم الأفكار؟ عندمــا لا يتبقى لنا أي شــيء لنقوم به سوى قيادة مركبات ذاتيــة القيادة وانتظار وصول مستلزماتنا من البقالــة وغيرها؟ عندما ستختفي الحاجة إلى وجود دافع قوي يحفزنا ويمنحنا القوة الكافية لإتمام مهام عملنا؟ إنها أسئلة جديرة بالاهتمام.

علــى مدار أكثر من عقد مضــى، تطرقت إلى مناقشة مثل هــذه الأسئلة مع "راي كورزويــل" الــذي أخبرني عن إحدى حلقــات المسلسلات التليفزيونيــة القديمة التي شاهدهــا عندمــا كان طفلًا والتي دائمًا ما تكون نهايتهــا صادمة. أخبرني "راي" أنه فــي إحدى حلقات هــذا المسلسل الذي يحمــل عنــوان *The Twilight Zone* توفي رجــل يحــب المراهنات فرأى بعــد وفاته أنه قــد استيقظ وكان بجــواره شخص آخر مرشد له يرتدي ملابس بيضاء. وقام هذا المرشد الذي يشبه إلى حد كبير شخصية

النادل باصطحابه إلى أحد الكازينوهات الفخمة - وتلك هي فكرة ذلك الرجل عن الدخول إلى الجنة والاستمتاع بما فيها. ليجد البطل نفسه بعد ذلك يفتح دولابًا مليئًا بالملابس والأحذية الأنيقة التي تناسبه وتليق بمظهره كثيرًا، ثم يجد نفسه يفتح خزانة أخرى مليئة بالأموال النقدية التي لم ير مثلها من قبل. فارتدى أحلى الملابس وذهب إلى طاولة المراهنات بالكازينو حيث كان الجميع على دراية به وباسمه. كان الجميع يبتسمون إليه، ويعاملونه أحسن معاملة. وعندما بدأ في المراهنة، استطاع الفوز مرة تلو أخرى، بل وكان الفوز ينهال عليه دون أدنى تعب، وكل ما كان يتمناه كان يحصل عليه بسهولة. وذهب ليستريح وينام في هذه الليلة وهو مفعم بكل مشاعر السعادة.

وتوالت الأيام تباعًا ليحقق فيها كل يوم السيناريو نفسه. ولكن بعد انقضاء بضعة أشهر عندما كان يلعب أحد ألعاب المراهنة وعندما كان يحقق الفوز كالعادة، شعر بضيق.

صرخ البطل وقد ضاق ذرعًا من كثرة الفوز وقال: "أنا دائمًا ما أفوز!".

فرد من حوله: "نعم أنت تفوز".

قال: لقد سئمت من كل هذا! كل يوم أفوز بغض النظر عما يحدث حولي!" ونظر البطل إلى مرشده بملابسه البيضاء وطلب منه أن يسأل رئيسه عما يحدث بالضبط.

وعندما ظهر رئيس هذا المرشد، صرخ البطل بعنف شديد قائلًا له: "لقد سئمت من كل ذلك، وأشعر بأنني سأفقد عقلي! أتعلم لابد أن هناك خطأ ما. إنني لست هذا الشخص المثالي! إنني الآن في المكان الخاطئ لأنني لا أستحق أن أكون في هذه الجنة!".

فضحك مرشد البطل وقال له بنبرة مخيفة: "وما الذي يجعلك تعتقد أنك في الجنة...؟"

ووفقًا لأحداث هذه الحلقة، ماذا يحدث عندما يتسنى لنا الحصول على كل شيء نريده بقليل من الجهد؟ بالطبع ستتحول الجنة إلى جحيم، أليس كذلك؟ وبناءً عليه، ستظهر لدينا مشكلة جديدة هي: **أين يمكن أن نجد معنى ومغزى هادفًا في عالم الوفرة والرخاء من حولنا؟** ومن ثم لن تكمن مشكلتك في المستقبل في قضية الندرة. كذلك، لن يكمن الحل فقط في ضرورة توافر المواد أو الخامات. وكما يقول

"بيتر ديامانديس" فإن: "الوفرة لا تعني توفير كل سبل رغد العيش لكل شخص موجود على هذا الكوكب - ولكنها تعني توفير كل إمكانات الحياة لكل البشر".

لذا، دعنا نتناول في هذه الفصول الأخيرة من الكتاب أسس إضفاء معنى ومغزى دائمين على حياتك؛ الأمر الذي يمكن أن يمنحك السعادة والرضا أينما واجهتك تحديات كبرى أو فرص استثنائية. بالطبع ستوفر لك تلك الأسس مصدر قوة يمكنك استثماره في أوقات الرخاء والوفرة، واستخدامه أيضًا لمجابهة كل الأزمات الاقتصادية الصعبة. دعنا في السطور التالية نكشف النقاب عن تلك الثروة المهمة والكامنة في تحقيق الذات وتحديد معنى وهدف في حياتنا. هيا لنكتشف معًا مدى أهمية ثراء المشاعر والحماسة.

الفصل ٧-٢

ثراء المشاعر والحماسة

لا تظهر عظمة الإنسان وإنسانيته إلا عندما يتصرف من منطلق شغفه.

- بينجامين ديزرائيلي

لقد قطعنا معًا مسافة كبيرة أليس كذلك؟ لقد كانت مغامرة مذهلة دون شك وأنا أفخر وأتشرف وأعبر عن كامل امتناني لك لأنك قد اخترت أن تخوض غمار هذه الرحلة معي.

بالطبع تمكنت حتى هذه اللحظة من التعرف على الخرافات التي تعرقلك عن الوصول إلى حريتك المالية، واستطعت أن تتسلق جبل الادخار والاستثمار الناجح كي تحقق أحلامك المالية. كذلك، فقد اطلعت على الطرق الجديدة لتأمين مستقبلك الذي يمكنك فيه مواصلة عملك لأنك ترغب بشدة في العمل، وليس لأنك مضطر إلى العمل رغمًا عن أنفك.

علاوة على ذلك، فقد استطعت أن تطلع على آراء الخبراء الماليين العباقرة والمتميزين على المستوى العملي والمستوى الإنساني؛ أمثال "راي داليو" و"بول تودور جونز" و"ماري كالاهان إيردوس" و"كارل إيكان" و"ديفيد سوينسين" و"جاك بوجل" و"تشارلز شواب" وغيرهم من عشرات الخبراء البارزين في مجالهم الذين قدموا لك النصح والإرشاد على طول الطريق. وأتمنى أن تعود لمراجعة الخطوات السبع البسيطة التي تعلمتها في هذا الكتاب مرارًا وتكرارًا لتظل محافظًا على رغبتك في تحقيقك لهدفك. كذلك، أقدم لك قائمة إجراءات مفيدة في نهاية هذا الجزء كي تساعدك على مواصلة المضي قدمًا في تحقيقك لأهدافك. بالإضافة إلى ذلك، ستجد في تطبيقنا نظامًا بسيطًا يذكرك بكل المبادئ والأفكار التي اطلعت عليها في الكتاب كي تصبح دائمًا على الدرب الصحيح للوصول إلى أهدافك. استخدم هذه

الأدوات المساعـدة كوسيلة تضمن لك أن تظل ملتزمًا بالمبادئ البسيطة التي تضمن لك حريتك. إن اختيارك هذا الكتاب واسترجاعك لما فيه من معلومات في المستقبل قـد يكون طريقة مفيـدة ليذكرك بأنك لست مجرد ريشة فـي مهب الريح ولكنك من تدير حياتك. وتذكر أن المعرفة وحدها ليست قوة - ولكن الفعل هو الأساس! فالتنفيذ والفعل دائمًا ما يتفوقان على المعرفة التي يمكنك تحصيلها كل يوم!

وبالنسبـة لي، فـإن هذه الرحلـة تمثل خلاصة عقـود وسنوات طويلـة من التعلم والتدريـس، كما أن هذا الكتاب يمثل عملًا قمت بـه بدافع لحب؛ فهو بمثابة هدية قد تم منحها بكل إخلاص وجد لكل قارئ. ويحدوني كامل الأمل أنك ستقوم بتمرير هذه الهدية لغيرك. ذلك لأن الهدية الكبرى في الحياة هي أن تعيشها من أجل شيء يدوم للأبد، الإرث الذي يظل ينمو حتى بعد مفارقتنا للحياة.

ومـع اقتراب انتهـاء رحلتنا معًا، أريـد التأكد من أنني لن أتـركك بدون تذكيرك بالهدف الحقيقي من هذه الرحلة.

لا تتأتى السعادة هكذا دون جهد، بل إنها نتاج أفعالك وتصرفاتك.

- حكمة قديمة

لقـد كنت محظوظًا بميـزة العمل مع أشخاص من كل طبقات وفئات المجتمع: العديد من القـادة في مجال السياسة والاقتصـاد والتمويل والترفيـه والرياضة، وليس هذا فحسـب، بـل إنني عملت أيضًا مع كبـار رجال الدين والوعـظ والإرشاد. كذلك، فقد عملـت في منطقـة الشرق الأوسط حيـث عملت على التوفيق بين بعضـ البلدان التي يوجد بينها صراع. وقد لاحظت في بادئ الأمر مدى الكراهية والعداء بين الطرفين - ولكن في غضون أسبوع ومع التدريب المستمر، تغير الأمر تمامًا وساد بينهما السلام.

وكنتيجـة لذلك، أتى أحد القادة الروحانييـن البارزين على مستوى العالم لزيارة مقـر مشروعنا في سان فالي وقدم إليَّ الدعوة لحضور مؤتمر السلام في مدينة سان فرانسيسكـو عـام ٢٠٠٦، وقد كان توقيت إقامة هذا المؤتمـر توقيتًا متميزًا؛ حيث إن هـذا المؤتمر كان يهدف بالدرجة الأولى إلى تعزيز التعاطف والمحبة والفهم بين كل الديانات.

قـام هـذا القائد بتحيتـي داخل قاعة فندق مـارك هوبكنز تحية حـارة. لقد كان يشـع بالكثير من الدفء والسرور كعادته دائمًا. وقد كان هناك حوالي ١٠٠٠ شخص حاضر للمؤتمر، ولكنني حصلت على شرف الجلوس بأحد الاجتماعات الوطيدة التي استضافهـا وضم فيها ٢٥ فردًا من كبـار الشخصيات الروحانية على مستوى العالم؛ منهم على سبيل المثال وليس الحصر: أبرز العلماء الروحانيين وأبرز رجال الدين.

لقـد كان هـذا الاجتماع بمثابة تجربـة رائعة؛ حيث بدأ معظـم الحضور في إلقاء كلماتهـم الودودة والكريمة كعـادة معظم الاجتماعـات والمؤتمـرات. وبعدها، بدأنا فـي التطرق إلـى مناقشة تفاصيل الحياة الإنسانيـة والصراعات المعتادة - فظهرت تلـك الأفكار والمعتقدات الكامنة بوضوح فـي النقاش. واحتدت المناقشة والحوارات الدائـرة بين الحضـور؛ لدرجة أن الجميع كانوا يتحدثون فـي وقت واحد ولا ينصتون لبعضهم البعض على الإطلاق.

وفـي النهاية، رفع القائـد يده تمامًا مثل أي تلميذ صغير داخل الفصل كي ينصت الجميـع لـه. لـم يكن غاضبًـا على الإطـلاق؛ فقد كان يلـوح بيده بينمـا كانت هناك ابتسامـة هادئة على وجهـه. وتدريجيًا، أدرك الجميع أنه يريـد أن يجذب انتباههم، وشعـروا بقـدر من الحرج لأنهم ظلـوا يتجادلون وتجاهلوا مضيفهـم. وعندما صمت الجميع وساد الهدوء، أنزل يده بهدوء.

ثـم قـال: "سيداتي ساداتي، هنـاك شيء يمكننا جميعًا الاتفـاق عليه داخل هذه القاعـة. إن أعظـم المعتقدات في العالم يتـم تمثيلها هنا من خلالكـم؛ فالكثير منا يعتبـر بمثابـة واجهة وقيادة لتلـك المعتقدات. وكل منـا يفتخر بتقاليـده ومعتقداته كثيـرًا. ولكننـي أعتقد أننا لا نرغـب مطلقًا في غض أبصارنا عـن الغرض الأساسي مـن اعتناقنـا للمعتقدات، ومـا يريده حقًا هـؤلاء الأفراد الذين نمثلهـم هنا في هذا الاجتمـاع". وصمـت قليلًا ليترك بعض الأثر في نفوس الحضـور وعاد ليقول: "إن ما يريـده هؤلاء الأفراد هـو أن يشعروا بالسعـادة!"، ثم سأل الحضور عمـا هو القاسم المشتـرك بين كل من: راعي الأغنام في أفغانستان وأحد تجار مدينة نيويورك؛ وبين رئيـس إحـدى القبائل فـي إفريقيا وأم لديها عشـرة أبناء في الأرجنتيـن؛ وبين أحد مصممـي الأزياء في باريس وأحـد عمال الغزل في بيرو؟" ***بالطبع جميعهم يرغبون في أن يشعروا بالسعادة***".

يقول: "إن السعادة هنا هي جوهر وأساس كل شيء. فإذا ما انتابتنا مشاعر الحزن والتعاسة، فلن ننجح على الإطلاق".

ولكن ما الذي يؤدي بنا إلى الشعور بالسعادة؟

دائمًا ما أنصح الجميع بأن النجاح دون الشعور بالسعادة والاستمتاع ما هو إلا قمة الفشل والإخفاق.

من المهم دومًا أن تتذكر هدفك الحقيقي؛ الشعور بالسعادة أو الحرية أو الأمان أو الحب - بغض النظر عن المسمى الذي تطلق عليه؛ فكل شخص منا يجد لنفسه طريقًا يشعر من خلاله بالسعادة أو الاستمتاع أو الرضا. والجدير بالذكر أن هناك الكثير من تلك الطرق التي تجعلنا نشعر بذلك. فبعض الأشخاص يبحثون عن السعادة في دينهم أو في الاستمتاع بالطبيعة أو في توطيد العلاقات الطيبة مع الآخرين. والبعض الآخر يعتقدون أن السعادة لا تتأتى إلا بالاستمتاع بوافر الصحة أو بامتلاك المال أو بالحصول على أعلى الدرجات العلمية أو بالاستمتاع بإنجاب الأطفال أو بتحقيق مختلف المنجزات والنجاحات على صعيد الحياة العملية. ولكن كما نعلم جميعًا، لا يمكن قياس ثروتك الحقيقية فقط من خلال حجم حساباتك أو مدخراتك البنكية أو بحساب عدد الأصول التي تمتلكها.

ومن ثم، يبقى السؤال: ما السر النهائي الذي يمثل مفتاحًا للتمتع بحياة ثرية؟ يكمن السر في الاستمتاع بالحياة ومشاركة الآخرين إياها. ولكن، يتعين عليك في البداية أن تأخذ بالأسباب وتبذل جهدًا عمليًا في هذا الصدد. وكما يقال دائمًا، فإنه إذا كان ما نتعلمه يؤدي بنا إلى تحصيل المعرفة فقط، فلن نكون إلا مجرد أشخاص أغبياء، ولكن إذا ما كان ما نتعلمه يؤدي بنا إلى أن نتحلى بإيجابية الأفعال والتصرفات، فمن الممكن أن نصبح أثرياء يومًا ما. وتذكر أن النتائج المنشودة تتحقق دومًا بإيجابية التصرفات والأفعال، وليس بالجدال أو النقاش.

لذا، قبل أن تنتهي من قراءة هذا الكتاب، أوصيك بأن تقرأ القائمة الأخيرة وتتأكد من استيعابك للخطوات السبع البسيطة المذكورة ومن كونك في طريقك نحو الحياة التي ترغب فيها وتستحقها.

بعد ذلك، يمكنك الحصول على قسط من الراحة لتسترجع في ذهنك كل ما قرأته مسبقًا.

تكمن ثروتك الحقيقية في قدرتك على خوض تجارب الحياة.

ـ هنري ديفيد ثورو

كلنا نعلم أن هناك أنواعًا كثيرة للثروة؛ فهناك ثروة العواطف والمشاعر وثروة العلاقات الإنسانية والثروة العقلية الفكرية والثروة الصحية والتي تأخذ شكل تمتعك بوافر الصحة والقوة والحيوية ـ والثروة الروحية والنفسية التي تكمن في استمتاعك بمغزى وهدف قوي بالحياة وسمو نفسك على شهواتها ورغباتها. ومن أكثر الأخطاء التي نرتكبها كبشر هو تركيزنا على تنمية ثروة واحدة بعينها على حساب الثروات الأخرى.

والجدير بالذكر أن هذا الكتاب لم يكن أبدًا ليرتكز محور الحديث به فقط على النقود والمال؛ فهذا الكتاب يهدف إلى خلق حياة ذات جودة فائقة ـ حياة تتفق مع معاييرك الخاصة. حتى الآن أوضحنا كيفية التعامل بحرفية مع جميع الشئون المالية والنقدية وكيف تصبح لدى المرء الاستقلالية المادية اللازمة وذلك لما للمال من تأثير كبير على كل شيء من حولنا؛ بدءًا من تأثيره في حالتنا النفسية والصحية وحتى تأثيره في علاقاتنا بالآخرين. ولكن، من المهم أيضًا هنا أن نتذكر استحالة التمتع بحياة أفضل ما لم تكن لدينا مهارة إقامة علاقات سوية مع الآخرين ومهارة الشعور بالرضا وتحقيق الذات فضلًا عن التمتع بوافر الصحة.

فليس الهدف المنشود هنا أن تصبح أكثر الأشخاص ثراءً بين من يواريهم الثرى.

لا أنسى مطلقًا ذلك اليوم الذي اصطحبت فيه أطفالي لمشاهدة عروض سيرك دو سوليه عندما كان في مدينة كاليفورنيا منذ ثلاثة عقود مضت. وقد كنا محظوظين حيث حصلنا على تذاكر كبار الزوار لنجلس في الصف الأول بالقرب من العرض مباشرةً لدرجة أننا كنا على مقربة شديدة من مقدمي العرض.

وقبل أن يبدأ العرض مباشرة، لاحظت أن هناك ثلاثة مقاعد لم يجلس عليها أحد؛ فاعتقدت أن هناك أشخاصًا سيفوتهم العرض المذهل. ولكن بعد دقيقة أو دقيقتين، شاهدت رجلًا عملاقًا يمشي مرتكزًا على عكازه ومعه شخصان يساعدانه في طريقهم لهذه المقاعد. كان هذا الرجل ضخمًا لدرجة أنه من الممكن أن يتعدى وزنه ١٨٠ كيلوجرامًا. عندما جلس هذا الرجل الضخم على مقعده، كان تقريبًا يشغل المقاعد الثلاثة معًا من شدة ضخامته، وكان يتنفس بصعوبة ويتصبب عرقًا بسبب شعوره بالتعب من مجرد هذه المسافة البسيطة التي قطعها وصولًا إلى مقعده. لقد

كنت أشفق على هذا الرجل - وعلى ابنتي؛ فهي لم تستطع أن تجلس على مقعدها بارتياح بسبب ضخامة جسد هذا الرجل الذي لم يكفه مقاعده الثلاث بسبب وزنه واحتل جزءًا من مقعدها. وسمعت شخصًا يجلس بجواري يهمس ويقول إن هذا الرجل الضخم كان أغنى رجل في كندا. بالطبع لم يكن هذا الرجل سوى رجل ثري من الناحية المالية فقط. لقد كان مليارديرًا بالتأكيد. ولكنني لم أكن أفكر إلا بتلك الآلام التي يشعر بها هذا الرجل ويعيش بها لأنه لم يركز طيلة حياته في جمع الأموال فأهمل صحته وثروته البدنية. لقد كان أشبه بشخص يقتل نفسه! وبإخفاقه في تنمية الثروات الأخرى في حياته، لم يستطع أن يتمتع بثروته المالية التي جمعها - حتى إنه لم يتمكن من الاستمتاع ببساطة بتلك الليلة الساحرة التي قضيناها في السيرك.

يمكن أن يقال عنا إننا ما زلنا على قيد الحياة عندما تكون قلوبنا واعية
بكل الكنوز التي نمتلكها في الحياة.
- ثورنتون ويلدر

ما جدوى تحقيقك الكثير من النجاحات والإنجازات إذا لم يكن هناك أي توازن في حياتك؟ وما جدوى الفوز بأي شيء أو الحصول على ما تشاء إذا لم يتوافر لك الوقت للتمتع بالحياة التي تعيشها؟ ليس هناك شيء أسوأ من رجل ثري تعيس أو غير راضٍ عن حياته؛ والجدير بالذكر هنا أنه ليس ثمة عذر واضح وقوي يمنع تمتع هذا الشخص بحياته، فقد أصبح هذا الأمر بمثابة ظاهرة متكررة الحدوث. وهذه الظاهرة تعد بحق نتيجة طبيعية لتلك الحياة غير المتزنة التي يحياها الأفراد - فالمرء يكون لديه في هذه الحياة المزيد من التوقعات والطموحات التي يلهث وراءها ولكنه لا يقدر ما بين يديه حق التقدير. ويجب أن نعرف أنه دون إظهار التقدير والامتنان الكافيين لكل ما نملكه بحياتنا، لن نتمكن على الإطلاق من الشعور بتحقيق ذاتنا. كما قال السير "جون تمبلتون": "إذا كان لديك مليار دولار وتنتابك مشاعر عدم تقدير أو عدم امتنان لما لديك، فأنت شخص مسكين وفقير. ولكن إذا كان لديك القليل من الأموال، إلا أنك ممتن لما لديك، فأنت شخص ثري بحق".

ولكن السؤال هنا هو: كيف تنمي لديك مشاعر الامتنان؟ ابدأ بالنظر إلى تلك القوى التي تتحكم في عقلك ومشاعرك.

تتحكم قراراتنا في جودة حياتنا بشكل كبير. طوال كل تلك السنوات التي عملت فيها مع الكثير من الأفراد، اكتشفت أن هناك **ثلاثة قرارات رئيسية نتخذها في كل لحظة من لحظات حياتنا**. إذا ما اتخذنا هذه القرارات بدون وعي منا بذلك، فسوف تصبح حياتنا مثل حياة الغالبية العظمى من الأفراد الذين لا يتمتعون بصحة جسدية أو نفسية، فضلًا عن أنهم غالبًا ما يسيطر عليهم الملل أو الضجر بسبب فرط العلاقات القائمة بينهم وبين الآخرين - ناهيك عن شعورهم بالضغوط المالية.

ولكن إذا ما اتخذت هذه القرارات وأنت على وعي بها، **فيمكنك تغيير حياتك تمامًا!** ما القرارات الثلاثة التي ستحدد مستوى جودة حياتك؟ ما القرارات التي ستحدد ما إذا كنت ستشعر بالثراء أو الفقر في أية لحظة من لحظات حياتك؟ ويتمثل القرار الأول فيما يلي:

القرار الأول:
ما الشيء الذي ستركز عليه؟

في كل لحظة من لحظات حياتنا، ثمة الكثير والكثير من الأشياء التي نركز عليها دائمًا. فيمكننا التركيز على الأشياء التي تحدث حالًا أو التي تحدث هنا، أو أن نركز على ما نرغب في تحقيقه مستقبلًا أو أن نركز مثلًا على ما حدث في الماضي. كذلك، يمكننا توجيه تركيزنا نحو مواجهة أحد التحديات الكبرى أو إظهار تقديرنا لإحدى اللحظات المهمة أو الشعور بالحزن والأسى تجاه أنفسنا على ما ألمَّ بنا من تجارب مخيبة للآمال. إذا لم نوجه تركيزنا بوعي، فإن البيئة التي نحيا فيها تضع أمامنا طلبات ملحة لجذب كل اهتمامنا تجاهها.

تجدر الإشارة هنا إلى أنه يتم إنفاق مئات المليارات من الدولارات على مجال الدعاية والإعلان في محاولة لجذب انتباه المتلقي نحو شراء إحدى السلع. كذلك، تسعى الأخبار إلى أن تشد تركيزك دائمًا بإطلاعك على أكثر القصص ندرة أو غرابة بشكل مبالغ فيه: "طفلك سيموت بسبب تناول عصير الفواكه!" أو غيرها من الادعاءات السخيفة؛ لماذا؟ لأنها تسعى لجذب انتباهك نحو كل ما هو غير مألوف لتواصل متابعة كل ما يحدث من حولك حتى إن كان تافهًا. إن لم يكن كل هذا كافيًا

فدعني أخبرك بأننا نعيش في عالم الوسائط الاجتماعية حيث دائمًا ما يجذب رنين هاتفك انتباهك. والمشكلة هنا أنه أينما تحرك التركيز، تدفقت الطاقة. فما تركز عليه ونمط التركيز الذي تتبعه في حياتك يسهمان في تشكيل حياتك بالكامل.

دعنا في السطور التالية نلقِ نظرة على اثنين من أنماط التركيز التي تتحكم في مختلف مشاعر الرضا أو السعادة أو الاكتئاب أو الغضب أو الضغط أو تحقيق الذات، بل وتغير مستوياتها على الفور.

أما عن السؤال الأول الذي يجب طرحه؛ فهو: **ما الذي تميل غالبًا للتركيز عليه - ما تملكه أم ما ينقصك؟** أنا متأكد من أنك ستركز على كلا الأمرين معًا. ولكن إذا ما اضطرتك الظروف لمراجعة أفكارك المعتادة؛ ما الشيء الذي تمضي معظم وقتك في التفكير فيه؟

في واقع الأمر، يتوافر لمعظمنا من الأفراد الذين يعانون أشد المواقف صعوبة متسع من الوقت في حياتهم كي يستطيعوا التعبير عن امتنانهم وتقديرهم لما يمتلكون بحياتهم. **فإذا ما كنت تعاني أزمات مالية في حياتك، فقد يكون من المهم أن تتذكر أنك إذا ما حصلت على دخل سنوي قدره ٣٤٠٠٠ دولار ستكون من ضمن نسبة الـ ١٪ ممن يحصلون على هذا الدخل؟ فمتوسط الدخل السنوي في جميع أنحاء العالم يكاد ألا يتعدى ١٤٨٠ دولارًا شهريًا. وفي الحقيقة، نصف العالم تقريبًا، أو أكثر من ٣ بلايين شخص، يعيشون بأقل من ٢,٥٠ دولار يوميًا، أي أكثر قليلًا من ٩٠٠ دولار سنويًا. الجدير بالذكر أن متوسط تكلفة أي مشروب في أي مقهى لا تقل عن ٣,٢٥ دولار. لذا، إذا كان بإمكانك تحمل تلك التكلفة، فأنت تنفق نقودًا مقابل الحصول على فنجان قهوة أكثر مما ينفقه نصف أفراد الكوكب ليعيشوا يومًا واحدًا.**

إن هذا الأمر يضع الأمور في نصابها الصحيح، أليس كذلك؟ لذلك إذا ما أردت احتلال "وول ستريت" بسبب استيائك من نسبة الـ ١٪ التي تنتمي إليها، فإنه يتعين عليك النظر مجددًا في أمورك؛ لأن ٩٩٪ من بقية العالم قد يرغبون في احتلال حياتك هذه التي تعتبرها أنت "مذرية".



على أية حال، ينبغي بدلًا من أن نركز على ما لا نملكه وتتملكنا مشاعر الحسد والحقد على هؤلاء الأفراد الذين يتمتعون بمستوى مالي أفضل، أن نقر ونعترف بأنه يتوافر بحياتنا الكثير من الأشياء التي تستحق أن نشعر بالامتنان لوجودها، إنها أشياء لا علاقة لها بالمال. **فمن الممكن أن نظهر مشاعر التقدير والامتنان نحو صحتنا وأصدقائنا وعقولنا وتجاه كل شيء من حولنا نستفيد منه ويتوافر لنا دون عناء ودون أن نضطر إلى بذل جهد فيه؛ فنحن نسير في طرقات ممهدة لم يطلب منا أحد أن نسهم في إنشائها، ونقرأ الكثير من الكتب دون أن نحتاج إلى استغراق سنوات في تأليفها ونسخها، ونستفيد من خدمة الإنترنت دون أن نسهم في تقديمها للبشر.**

وبناءً على كل ذلك، ما الذي تركز عليه غالبًا؟ على ما يتوافر لديك في الحياة أم على ما ينقصك؟

إن إظهار مشاعر التقدير والامتنان تجاه ما تمتلكه بحياتك يسهم في تمتعك بقدر جديد ووافر من الصحة والسعادة النفسية والثراء الوجداني. وأظن أنه عند قراءتك هذا الكتاب، ستكون واحدًا من هؤلاء الذين يلاحظون ويقدرون فعليًّا كل ما يمتلكون في حياتهم. ومن ثم، سيبقى السؤال: هل تستغرق وقتًا طويلًا كي تشعر

فعلًا بالامتنان داخل عقلك وجسدك وقلبك وروحك؟ فهنا تكمن مشاعر السعادة والرضا، فهذه المشاعر لا تقتصر على التقدير العقلي ولا تنبع فقط بسبب حصولك على المزيد من الأموال أو ملايين الدولارات.

أما عن النمط الثاني للتركيز والذي يؤثر في جودة حياتك؛ فيتمثل في الإجابة عن السؤال التالي: **هل غالبًا ما توجه المزيد من التفكير إلى ما *يمكنك التحكم* فيه أم إلى ما لا *يمكنك التحكم فيه؟*** أعلم أن الإجابة عن هذا السؤال ستكون نسبية وستعتمد على الظروف المحيطة أو الموقف السائد؛ حيث من الممكن أن تتغير من وقت لوقت. ولكنني أطرح السؤال في المجمل العام: ما الذي ستركز عليه في الغالب؟ وأرجو أن تكون صريحًا في إجابتك.

إذا ما ركزت على ما لا يمكنك التحكم فيه، فليس هناك أدنى شك من أنك ستتكبد عناء المزيد من الضغوط في حياتك. فأنت بإمكانك التأثير في الكثير من جوانب الحياة، ولكنك لا تستطيع مثلًا التحكم في الأسواق وأسعارها، ولا يمكنك التحكم في صحة من تحبهم وتهتم بأمرهم، كما لا يمكنك التحكم في سلوكيات وتصرفات أطفالك أو أبنائك - حقيقة يعرفها كل من عاش مع طفل يبلغ من العمر عامين أو حتى ١٦ عامًا.

يمكننا بالتأكيد التأثير في الكثير من الأشياء والأمور، إلا أنه لا يمكننا التحكم فيها والسيطرة عليها بشكل كامل. فكلما شعرنا بعدم قدرتنا على التحكم في زمام الأمور من حولنا، زادت مشاعر الإحباط لدينا. في واقع الأمر، من الممكن أن نقيس **معدلات تقديرنا لذاتنا واعتزازنا من خلال شعورنا بمقدار تحكمنا بأحداث حياتنا في مقابل الشعور بأن أحداث الحياة هي التي تتحكم فينا.**

الآن، وبمجرد أن تبدأ التركيز على شيء ما، فإنه سيتعين على عقلك أن يتخذ قراره الثاني المتمثل فيما يلي:

القرار الثاني:
ما معنى ذلك؟

ما معنى ذلك؟ في النهاية يجب أن تعلم أن ما نشعر به تجاه حياتنا لا علاقة له بأحداث حياتنا أو بظروفنا المالية أو بالأحداث التي وقعت لنا أو لم تقع لنا. فما نضفيه من معانٍ على كل الأمور والأحداث من حولنا يتحكم بدوره في جودة حياتنا.

ولكننا في معظم الأوقات لا نكون على وعي بتأثير هذه القرارات السريعة المهمة التي نتخذها في منطقة اللاوعي بعقلنا.

عندما يطرأ على حياتك حدث يعكر صفوها - مثل وقوع حادثة سيارة أو عند الإصابة بمرض ما أو فقدان المرء لعمله - هل تميل إلى التفكير في أن ما يحدث لك هو النهاية أم البداية؟ إذا ما واجهك شخص ما بحقيقة معينة، فهل تعتبر هذا الشخص "مهينًا" لك أم "ناصحًا" لك أم أنه "يهتم" بأمرك حقًّا؟ هل ما يحدث لك من مشكلات منغصة يدل على أن الخالق يعاقبك أم يختبرك ويبتليك أم أنه من الممكن أن تكون تلك المشكلات بمثابة منحة من الخالق لك؟ إن حياتك لا تتشكل إلا بالمعنى الذي تضفيه عليها وعلى أحداثها. ويرجع السبب في ذلك إلى أن كل معنى يأتي معه شعور أو إحساس فريد ينتابك تجاه ما يحدث، فضلًا عن أن جودة حياتنا تتحدد من خلال تلك الطريقة التي نحيا بها نفسيًّا وشعوريًّا.

إن المعاني التي نضفيها على حياتنا لا تؤثر في الطريقة التي نشعر بها فحسب، بل إنها تؤثر أيضًا في كل علاقاتنا وتعاملاتنا. فبعض الأفراد يعتقدون أن أول عشرة أعوام في أية علاقة ليست إلا مجرد بداية لأن طرفي العلاقة لا يزالان يتعرفان على طباع بعضهما؛ وهذا أمر مثير فعلًا للاهتمام؛ حيث يعتقد هؤلاء الأفراد أن هذه السنوات تمثل فرصة عظيمة للتوغل في شخصية الآخر. من ناحية أخرى، نرى أشخاصًا آخرين يكونون علاقة عمرها عشرة أيام فقط، وفي أول مرة يحدث بينهما خلاف، يتخذون قرارهم بأن هذه العلاقة لن يكتب لها الدوام وهذه هي النهاية.

والآن، إذا ما كنت تعتقد أنك لا تزال في بداية تكوين إحدى العلاقات، هل ستتصرف بالطريقة نفسها كما لو كانت هذه هي النهاية؟ هذا التغير البسيط في الإدراك، في المعنى، قد يغير حياتك بأكملها في لحظة. إذا كنت في بداية إحدى العلاقات، وتشعر بالرضا والانجذاب تجاه الطرف الآخر، فما الذي بوسعك أن تفعله من أجله؟ بالطبع ستحاول أن تفعل أي شيء من أجله. فإذا ما طلب منك الطرف الآخر مثلًا أن تتخلص من النفايات، فلن تتردد مطلقًا في الإقدام على ذلك بل وبسرعة فائقة وإتقان كبير. أما إذا مرت على علاقتكما عدة سنوات، فأعتقد أن الأمر سيكون مختلفًا؛ ستشعر بالضجر من فعل ذلك بل ومن الممكن أن تعبر عن غضبك تجاه طلبه هذا بكلمات جارحة. والغريب أن طرفي العلاقة يتساءلان بذهول عما حدث للعواطف والمشاعر بحياتهما. لقد تحدثت مع العديد من الأزواج الذين يواجهون الكثير من المشكلات في علاقتهما مع بعضهما؛ ودائمًا ما كنت أوضح لهما

أنه إذا فعل كل طرف ما كان يفعله في بداية العلاقة فلن تكون هناك نهاية أبدًا. وهذا لأنك في بداية علاقتك مع الطرف الآخر كنت تلعب دور الشخص المعطاء وليس المحاسب والمدقق. فأنت لم تكن تركز على من يعطي أكثر، فتركيزك بأكمله قد تمحور حول إسعاد هذا الشخص؛ حيث تشعرك سعادته بأن حياتك مليئة بالسرور والرضا.

دعنا نلقِ نظرة على الطريقة التي غالبًا ما يتم الجمع من خلالها بين هذين القرارين - المتمثلين في الاهتمام بما سنركز عليه ومعنى ما نركز عليه - لتحدث إحدى أكبر المآسي في المجتمع؛ ألا وهي الاكتئاب. وأنا متأكد من أنك ستتساءل كيف يمكن للكثير من الأشخاص المشاهير والأثرياء - الذين تتوافر لديهم كل الموارد الممكنة التي طالما رغبت في الحصول عليها - أن يكونوا مكتئبين. كيف يقدم الكثير من هؤلاء المشاهير - المحبوبين من ملايين الأشخاص حول العالم ناهيك عن تجاوز ثرواتهم عشرات الملايين من الدولارات - على الانتحار؟ لقد شهدنا الكثير والكثير من هؤلاء الأشخاص الذين يتسمون أيضًا برجاحة عقولهم وهم يقدمون على الانتحار - بدءًا من رجال الأعمال المشاهير وحتى العاملين بمجال التمثيل والترفيه. كيف يمكن أن يحدث ذلك وخصوصًا مع توافر كل هذا الكم من العلاجات والأدوية الحديثة اليوم؟

في ندواتي واجتماعاتي، دائمًا ما أطرح السؤال التالي: **"من منكم يعرف أشخاصًا يتناولون أدوية وعقاقير مضادة للاكتئاب ولكنهم ما زالوا يعانون حالة اكتئاب؟"، ففي كل ندوة تتم إقامتها في أي مكان حول العالم، ومن إجمالي عدد الحضور الذي يتراوح ما بين ٥٠٠٠ إلى ١٠٠٠٠ شخص في القاعة الواحدة، أرى حوالي ٨٥٪ أو ٩٠٪ يرفعون أيديهم كي يخبروني بأنهم يعرفون أشخاصًا ما زالوا يعانون الاكتئاب على الرغم من تناولهم لمضادات الاكتئاب. كيف يمكن ذلك؟** فهم يتناولون الأدوية التي يجب أن تشعرهم بمزيد من التحسن على أية حالة!

تكمن الحقيقة في أنه دائمًا ما يُكتب على مضادات الاكتئاب تحذير مفاده أن التفكير في الانتحار يعد أحد الآثار الجانبية الممكنة. ولكن، ربما يتمثل التحدي الحقيقي في أنه بغض النظر عن كم الأدوية التي يتم تناولها، فإنك إذا ما ركزت باستمرار على الأمور والأشياء التي لا يمكنك التحكم فيها بحياتك، فضلًا عن تركيزك على ما ينقصك، فسيصبح من السهل جدًّا أن يسيطر عليك اليأس. كذلك،

إذا مـا أضفـت شعورك بعـدم جدوى الحياة إلى هـذا التركيز، فسـوف تتكون لديك مجموعة مشاعر بعدم قدرة مضادات الاكتئاب على معالجة تلك الحالة باستمرار.

ولكـن يمكننـي أن أقول لك إنـه يمكن للشخص نفسه دون أدنى شـك أن يضفي معنـى جديدًا علـى حياته - دافعًا لمواصلة حياته أو اعتقـادًا بأن كل ما حدث له كان بمثابـة قـدر - وبعدها سيجـد نفسه أقوى مـن أي شيء يمكن أن يحـدث له. فإذا ما تمكن أي شخص من التركيز باستمرار على الأشخاص الذين يحتاجون إليه ويريدونه ويحبونـه وعلى ماهيـة رسالته التي سيقدمها للعالم من حولـه، فليس من الصعب أن يتغير. وأنا متأكد من ذلك لأنني على مدار ٣٨ عامًا من العمل والتعامل مع الكثير من الأفـراد، لم أفقد أي شخص، من إجمالـي آلاف الأفراد الذين تعاملت معهم، بسبب الانتحـار. وعلى الرغم مـن ذلك، فإن الأمور ليست مضمونـة، ولكنني آمل بألا يقدم أي شخـص على الانتحـار أبدًا. إذن، عندما تتمكن مـن المساهمة في تغيير التركيز المعتاد للأفراد وتعديل المعاني التي يضفونها على محور تركيزهم، فلن يكون هنـاك حدود للتغيير الذي سيطرأ على حياة أي شخص[٢٤].

إن تغييـر محور تركيزك والمعنى الـذي تضفيه على هذا التركيز يمكنه تغيير حياتـك بالكامـل بيـن عشية وضحاهـا. وتعلم إتقان هـذه المهارة سيصبـح أمرًا ذا أهميـة كبيـرة بالنسبة لك. كيف يمكنك تفسير طاقـة ورونق هؤلاء الأشخاص أمثال المعالـج العظيم والمفكر المبدع "فيكتور فرانـكل" وغيره الكثيرين الذين استطاعوا أن يعيشـوا ويتغلبـوا علـى كل مآسـي معسكرات التعذيـب بكل ما فيها مـن اضطهاد ورعـب؟ فقد استطاع هؤلاء أن يجدوا معنـى حتى في خضم ذروة معاناتهم. وقد كان هـذا المعنى ساميًـا وعميقًا استطاعوا من خلاله أن يواصلـوا حياتهم - فلم يمكنهم هـذا المعنى من مجرد البقاء على قيد الحياة بل إنه مكنهم من إنقاذ حياة الكثيرين مـن الأشخاص في المستقبـل حين قالوا: "هذا لـن يحدث مجددًا أبـدًا". وبالمثل، يمكننـا أن نجد لأنفسنا معنى ومغزى هادفًا حتى فيما ينتابنا من آلام. عندما نتمكن مـن تحقيـق ذلك فعليًا، سنلاحـظ أن الألم لا يزال موجودًا، ولكـن المعاناة ستذهب أدراج الرياح.

٢٤ يمكنك الاطلاع على الإنترنت - إذا رغبت في ذلك - عبر الموقع الإلكتروني: www.tonyrobbins.com لتشاهد بعضًا من هذه التجارب الناجحة للكثير من الأفراد. وقد تابعنا هؤلاء الأفراد على مدار ثلاث إلى خمس سنوات للتأكد من دوام التغييرات التي طرأت على أفكارهم وحياتهم. ستعطيك هذه التجارب فكرة حول كيفية التحكم في عملية إضفاء المعاني على حياتك.

لـذا، استمتـع بتحكمك في زمـام الأمـور، وتذكر دومًـا: **المعنـى هـو المشاعر، والمشاعـر هـي أساس الحيـاة.** حدد اختياراتـك بوعي وحكمة. وابحـث عن المعنى القوي الفعال في كل شيء، وستجني على الفور الثروة بمعناها الحقيقي والعميق.

القرار الثالث:
ما الذي يتعين عليَّ فعله؟

بمجـرد أن نضفي معنى ومغـزى فعالًا على ما نركز عليه داخـل أذهاننا، فإنه يترتب علـى ذلك تكوين شعور معين يـؤدي بدوره إلى إيجاد حالة تحتـم علينا اتخاذ القرار الثالـث؛ ألا وهـو: **ماذا يتعين عليَّ فعلـه؟** دائمًا ما تسهم الحالـة الشعورية والنفسية التـي تسيطـر علينا في تشكيـل تصرفاتنا وأفعالنـا. فإذا ما سيطـرت علينا مشاعر الغضـب مثلًا، فسـوف نتصرف بشكل مختلف للغاية عمـا إذا سيطرت علينا مشاعر السرور أو العنف.

إذا ما رغبت في تحديد شكل تصرفاتك وأفعالك، فأسرع طريقة لتحقيق ذلك هي تغيير ما تركز عليه وتغيير المعاني إلى شيء أكثر قوة. حتى إنه إذا ما انتاب شخصان مشاعر غضب معينة، فسوف تكون أفعالهما وتصرفاتهما مختلفة عن بعضهما البعض تمامًـا. فأحيانًا ما يظهـر بعض الأفراد في حالة غضبهم رد فعل انسحابيًّا سلبيًّا، في حيـن يظهر البعض الآخر في حالـة الغضب رد فعل هجوميًّا شديـدًا؛ فبعض الأفراد يعبـرون عن غضبهم بهدوء أو بصخب أو بعنف. والبعض الآخر يحاولون قمع مشاعر الغضـب كي يبحثـوا عن فرصة جيدة كي يبحثوا بها سيطرته على الموقف أو أملًا في البحـث عن منفذ للانتقـام. الجدير بالذكر أن هناك بعضـ الأشخاص يتغلبون على حالة الغضب المسيطـرة عليهم بالذهاب إلى ممارسة الألعاب والتمرينات الرياضية بصالات الألعاب الرياضية.

ولكـن كيف تتشكل تلك الأنماط؟ إننا نميل إلى تشكيل نموذج لتصرفاتنا وأفعالنا وفقًـا للأشخاص الموجودين بحياتنا الذيـن نحترمهم ونحبهـم ونقدرهم. أتقصد الأشخاص الذين جعلونا نشعر بالإحباط والغضب؟ نعم. بالطبع نحن دائمًا ما نرفض سلوكياتهـم، ولكننـا أحيانًا ما نجد أنفسنا نتصرف بطريقـة تكررت أمامنا أكثر من مرة رغم أننا لم نكن راضين عنها من قبل.

يجب أن نكون على دراية بالأنماط التي توجد عليها تصرفاتنا عندما تنتابنا مشاعر الإحباط أو اليأس أو الغضب أو الحزن أو الانعزالية؛ لأنك لن تكون قادرًا على تغيير هذا النمط إذا لم تكن على دراية به. بالإضافة إلى ذلك، بما أنك الآن على دراية بمدى تأثير وقوة هذه القرارات الثلاثة، فقد تبدأ في البحث عن قدوة تتمتع بالحياة التي ترغب أنت في عيشها. وأنا أؤكد لك هنا أن هؤلاء الأشخاص الذين يتمتعون بقدر وافر من العلاقات العاطفية الوطيدة لديهم نظرة مختلفة تمامًا تجاه التركيز على مناحي الحياة، كما أن لديهم معاني مختلفة لكل الصعوبات والتحديات التي تواجههم في علاقاتهم أكثر من الأفراد الذين تتسم شخصياتهم بحب الجدل والهجوم، أو الذين يميلون إلى إصدار أحكام على الآخرين باستمرار. إذا ما أصبحت واعيًا بالاختلافات والفروق الموجودة بخصوص طريقة قيام الأفراد باتخاذ هذه القرارات الثلاثة، فستتوافر لديك طريقة فعالة تساعدك كثيرًا على إضفاء تغير إيجابي دائم على أي جانب من جوانب حياتك.

ـ لقد قررت عندما كنت في الثامنة عشرة من عمري أنني لن أمر بأي يوم سيئ في حياتي مطلقًا. لقد عاهدت نفسي على أن تملأني مشاعر التقدير والامتنان دائمًا وأبدًا.

– د. باتش آدمز

كيف يمكنك استخدام هذه القرارات الثلاثة كي تنعم بحياة أفضل؟ يبدو أنه يمكننا تهيئة ما نركز عليه، والحالة الشعورية التي تسيطر علينا، وما يمكننا القيام به لتتناسب جميعها مع حياتنا وذلك باتباع روتين بسيط للغاية. فأنت لا ترغب بالطبع في أن يقتصر الأمر على إظهار مشاعرك الإيجابية فقط، بل إنك تريد أيضًا تهيئة نفسك بشكل جيد كي تعيش وفقًا لهذه المشاعر كما ينبغي، فالأمر يبدو كما لو أنك بمثابة رياضي يسعى إلى تنمية وتقوية عضلات جسده. ومن ثم، سيتعين عليك تدريب نفسك باستمرار إذا ما رغبت في التمتع بمستوى متميز من الرضا وتحقيق الذات والسعادة والسرور على مستوى حياتك الشخصية والعملية وعلى مستوى علاقاتك بالآخرين. كذلك، سيتعين عليك أن تدرب نفسك على أن تركز دائمًا على المعاني الفعالة والقوية والبحث عنها والشعور بها في حياتك.

والجديـر بالذكر أن تدريـب نفسك بهذه الطريقة متأصل فـي مجال علم النفس ضمـن أساليب تغيير سلوك الإنسان؛ حيـث تؤثر الكلمات والأفكار والخبرات الدقيقة فـي إدراكنا للعالم من حولنا، كما أنها تؤثر فـي مشاعرنا وسبل تحفيزنا وتصرفاتنا وأفعالنا كلها.

مـاذا إذا مـا اكتشفـت أن الكثير مـن الأفكار التي تجـول بخاطـرك وتعتقد أنها أفكارك الخاصة هي نتيجة لمحفزات بيئية، أو يمكن تغييرها في بعض الحالات بشكل مقصـود بواسطة أشخاص آخرين يدركون قـوة أساليب تغيير سلوك الإنسان؟ دعني أقدم لك مثالاً على ذلك.

أجـرى اثنان من علماء النفس دراسة [٣٥] قام خلالهـا شخص ما بإعطاء مجموعة مـن الأفراد قيد الدراسـة إما كوبًا من القهـوة الساخنة أو كوبًا مـن القهوة الباردة، ثـم طلب منهم أن يقـرأوا عن إحـدى الشخصيات الافتراضية ويصفـوا حقيقة هذه الشخصية. وكانت النتائج مذهلة! فهؤلاء الذين تم إعطاؤهم القهوة الساخنة وصفوا تلـك الشخصيـة بأنهـا "ودودة" و"كريمـة"، بينما وصـف من تم إعطاؤهـم القهوة الباردة تلك الشخصية بأنها "متحفظة" و"أنانية".

وفـي دراسـة أخرى أجريت في جامعة واشنطن، تم إخضـاع مجموعة من النساء ذات الأصـول الآسيويـة لاختبـار رياضيات. قبل الاختبـار، طلب منهـن الإجابة عن استبيـان مختصـر. وتبيـن من الاستبيـان أنـه إذا كان طلب منهن كتابـة جنسيتهن وأصولهـن، فسـوف تقوم نسبة ٢٠٪ منهـن أو أكثر بإظهار ذلـك بوضوح في امتحان الرياضيـات. ولكن إذا طلب منهن كتابة نوعهن (من حيـث التأنيث أو التذكير) بدلًا مـن أصولهن، فستنخفض النسبـة كثيرًا حيث لم يكن الأمر بسيطًـا بالنسبة لهن أن يكتبن إنهن إناث. وهنا تكمن قوة وتأثير أساليب تغيير سلوك الإنسان في شكل القيود الثقافيـة؛ فأساليـب تغيير سلوك الإنسـان تؤثر في أنماط اللاوعـي لدينا - فهي إما تقوض قدراتنا وطاقتنا الحقيقية أو أنها تطلق لها العنان.

يمكننـا الاستفادة من هذه الظاهرة بتطوير برنامج تدريبي يومي بسيط مدته ١٠ دقائق ندرب فيه أذهاننا وعقولنا وقلوبنا على التحلي بالامتنان - حيث إن هذا الشعور يتغلب على كل مشاعر الغضب والخوف. تذكر أنك إذا كنت ممتنًّا لشيء ما، فليس من الممكـن أن تسيطر عليك مشاعر الغضب. فلا يمكن مطلقًا أن تجتمع كل من مشاعر الخوف والامتنان في آن واحد. هذا مستحيل.

[٣٥] تم تمويل هذه الدراسة من قبل المعاهد القومية للشئون الصحية، واشترك في إجرائها "جون إيه. بارج" (من جامعة ييل) و"لورانس ويليامز" (من جامعة كولورادو).

وأنا شخصيًّا أبدأ يومي بهذا البرنامج التدريبي البسيط لمدة ١٠ دقائق. فأجلس وأغلق عينيَّ، ولمدة ثلاث دقائق أسترجع الأمور التي أكن لها مشاعر التقدير والامتنان: فأعبر عن امتناني للهواء الذي أتنفسه والحب الذي يملأ حياتي وتلك الفرص والنعم التي أتمتع بها. ولا أركز فقط على الأمور الكبيرة؛ بل إنني أعبر عن خالص مشاعر الامتنان والتقدير أيضًا تجاه الأمور البسيطة التي تثري حياتي. وفي الدقائق الثلاث التالية، أدعو أن ينعم الخالق على كل من أعرفهم وأحبهم بالصحة والسعادة والرزق؛ حيث يشمل دعائي عائلتي وأصدقائي وعملائي وكل من أقابلهم كل يوم. وأدعو بدوام الحب والنعم والامتنان والآمال الطيبة لكل من حولي.

وأقضي بقية الوقت في التفكير فيما أطلق عليه"ثلاث لتزدهر": ثلاث أمنيات أريد تحقيقها. وأتصور هذه الأمنيات في ذهني كأنها قد تحققت بالفعل وأشعر بالفخر والسرور والامتنان لتلك الأمنيات. ومن ثم، تعد أساليب تغيير سلوك الإنسان بمثابة هدية ومنحة مهمة لك - فإذا ما حاولت تطبيق هذه الأساليب على مدار عشرة أيام، فسوف تجني الكثير من الفوائد. (لمزيد من التفاصيل، قم بزيارة الموقع www.tonyrobbins.com).

ويعد هذا التدريب البسيط مهمًّا أيضًا لأن الكثير من الأفراد يقولون إنهم يشعرون بالامتنان والتقدير لما حولهم، ولكنهم لا يخصصون أي وقت كي يعبروا فعليًّا عن هذه المشاعر. فمن السهل في حياتنا أن نفقد الجوانب المعبرة عن جمال ما نملك بالفعل. فإذا لم نفعل شيئًا ما يوميًّا لتنمية هذه المشاعر في أذهاننا، فإن كل الجوانب السيئة والمشاعر البغيضة - المتمثلة في الشعور بالإحباط واليأس والغضب والضغط والانعزالية - ستسيطر على حياتنا. والأكيد أنه ليس هناك شخص يقدم على تنمية مثل هذه المشاعر البغيضة، إلا أنها تنمو وتتطور داخلنا تلقائيًّا. لقد علمني أستاذي "جيم رون" مبدأ بسيطًا مفاده هو أن تقف مثل الحارس على كل ما يدخل من أفكار ومعتقدات في حياتك يوميًّا. فهذه الأفكار والمعتقدات هي التي تشكل حياتك وتضفي عليك مشاعر الثراء أو الفقر، كما أنها تجعلك تشعر بالسعادة والرضا أو بالإحباط والسخط.

وفي نهاية الأمر، إذا ما أردنا أن نكون سعداء بحق، فيجب علينا الخروج من تمركزنا حول أنفسنا.

يمثل العقل البشري عضوًا مذهلًا داخل أجسامنا؛ فهو المسئول الأول عن بقائنا على قيد الحياة؛ ولذا، فإنه يبحث دومًا عما هو خاطئ وما يتعين علينا

تجنبه والحذر منه. لقد تطور شكل الإنسان وشهد تغيرًا كبيرًا على مدار الزمان، إلا أن العقل لم يشهد مثل هذا التغير منذ مليوني سنة مضت، فإذا ما أردت أن تشعر بالرضا والسعادة، فلن يكون ذلك على قمة أولويات عقلك. ومن ثم، سيتعين عليك أن تتحكم فيه تحكمًا جيدًا وتسيطر عليه بحكمة. وأسرع الطرق للتحكم بعقلك - بجانب اتباعك أسلوب تغيير سلوك الإنسان - هو أن تكون على دراية بأهم حاجتين من بين الاحتياجات الستة البشرية. الحاجتان الروحانيتان اللتان تحققان ذات الإنسان وهما: الحاجة إلى النمو والحاجة إلى الإسهام.

يتمثل الدافع الأساسي الكائن وراء رغبتنا جميعًا في النمو في أننا عندما ننمو ونتطور، فإنه يصبح لدينا شيء نقدمه. ومن هنا يصبح للحياة معنى عميق. ففكرة "الحصول على أي شيء" قد تشعرك بالسعادة للحظة، ولكن ليس هناك أفضل من أن تصبح شخصًا كثير العطاء لتسعد من حولك دون الاهتمام بنفسك.

يمكن أن يكون كل شخص عظيمًا في مكانه لأنه يقدم خدماته لغيره.

- د. مارتن لوثر كينج الابن

إذا كان صحيحًا فعلًا أن فكرة "العطاء" هي ما تجعلك تشعر بأنك ما زلت على قيد الحياة، فربما تبلغ هذه الفكرة ذروتها عند النظر إلى معنى الحياة بالنسبة لهؤلاء الذين يرغبون في التضحية بها في سبيل معتقداتهم وآرائهم. وقد كان الزعيم "مارتن لوثر كينج" الأب أحد الأبطال العظماء في القرن العشرين الساعين وراء ترسيخ الحقوق المدنية. الجدير بالذكر أن ابنه الأكبر - "مارتن لوثر كينج" الثالث - الذي سمي على اسم والده كان في مدينة فيجي وسعدت بفرصة مشاركته بعض الآراء لأعبر له عن امتناني لوالده الذي أثر في أفكاري كثيرًا حيث كان يحيا حياته بكامل مشاعره وعاطفته المحضة - لقد كان على علم بأنه قد خلق لذلك الأمر حتمًا. إنني أتذكر عندما كنت طفلًا صغيرًا وسمعت كلماته الشهيرة: "**إذا لم يجد الإنسان شيئًا ليضحي بحياته من أجله، فإنه لا يستحق الحياة على الإطلاق**".

لن يتسنى للمرء الحصول على الثروة الحقيقية في حياته إلا عندما يشهد تلك اللحظة التي يجد فيها شيئًا ما يهتم به ويضحي من أجله بكل ما يملك - بل يضحي بحياته من أجله إذا لزم الأمر. وفي هذه اللحظة فقط ستستطيع الهروب من سيطرة عقلك ومخاوفك وقيودك عليك. وهذا شأن عظيم كما تعلم. ولكنني أعلم أيضًا أن

معظمنا قد يضحي بحياته من أجل أبنائه أو آبائه أو شركاء حياته؛ لذا، فقد تمكن هؤلاء الذين وجدوا لأنفسهم رسالة محددة بالحياة أن يشعروا بمعنى ثروة الطاقة والمعنى التي لا تضاهيها أية ثروة أخرى.

ثراء المشاعر والحماسة

من المحتمل أن تكون قد سمعت عن المراهقة الباكستانية "مالالا يوسف زي" التي تم إطلاق النار عليها من قبل أحد العناصر الإرهابية بسبب ما كان لديها من شجاعة وجرأة كي تصر على حق الفتيات في الذهاب إلى المدرسة في باكستان. فاخترقت الرصاصة عينيها واستقرت بالجمجمة وكادت تودي بحياتها. لكن العناية الإلهية قد أنقذتها بمعجزة لكي تستقر الرصاصة في الجمجمة بعيدًا عن المخ. وخضعت هذه الفتاة للعلاج وتغلبت على جروحها المخيفة وظلت على قيد الحياة وأصبحت إحدى الناشطات المؤيدات لكل حقوق الفتيات والنساء ببلدها. أما عن الشخص الإرهابي الذي أطلق الرصاص عليها، فقد ظل طليقًا، حتى إن إحدى المنظمات ما زالت تهددها وتتوعدها بالقتل. ولكنها دائمًا ما تتحداهم وتقف أمامهم بكل جرأة وشجاعة. وفي خطاب لها ألقته بالأمم المتحدة عندما أتمت ١٦ عامًا، صرحت "مالالا" بأنها لا تخشى أي شيء؛ وقالت: "إنهم يظنون أن الرصاص سيخرس ألسنتنا، ولكنهم واهمون. فمن بين كل هذا الصمت، هناك آلاف الأصوات التي لا يمكنهم إسكاتها. إن هؤلاء الإرهابيين يعتقدون أنه بإمكانهم تغيير هدفي وهدم طموحاتي؛ ولكن الشيء الوحيد الذي تغير بحياتي هو ما يلي: **ماتت بداخلي مشاعر الضعف والخوف واليأس، وحل محلها مشاعر القوة والحماسة والشجاعة**".

وفي إحدى المقابلات الشخصية مع "مالالا"، سأل مذيع الشبكة الإخبارية الأمريكية سي إن إن هذه الفتاة الشجاعة ما إذا كانت تخشى الموت بعدما تعرضت له من محاولة اغتيال. فأجابته "مالالا": "بالطبع يمكنهم قتلي والتخلص مني، ولكنه سيمكنهم عندئذ قتل "مالالا" فقط"؛ وهذا لا يعني أنه يمكنهم قتل قضيتي؛ فقضيتي ترتكز حول الاهتمام بالتعليم والسلام وحقوق الإنسان. ستظل قضية المساواة باقية.... **يمكنهم فقط إصابة جسدي بالرصاص ولكنهم لن يتمكنوا من إصابة أحلامي وهدمها**".

لقد استطاعت هــذه الشابة ذات الستة عشرة عامًا أن تستخدم القرارات الثلاثة بالشــكل الأمثل. لقد ركزت على اهتماماتها. ووجـدت الرسالة الحقيقية التي أعطت لحياتهــا معنى ومغزى هادفًا بعيدًا عن التمركز حول ذاتها. ومن ثم، بدت كل أفعالها وتصرفاتها خالية تمامًا من أية مشاعر خوف أو إحباط.

فــي الوقت الذي قد لا تحتم علينا الظـروف أن نسلك مسلك "مالالا" في الحياة، يمكننــا دون شك اتخــاذ قرارنا بأن نحيا حيــاة مفعمة بمشاعــر الحماسة والامتنان لنبتعــد كل البعد عن مشاعر الخـوف والإحباط؛ لذا، دعنا في السطور التالية نواصل رحلتنــا معًا لتكوين الثروة الحقيقيــة في الحياة ونتعرف الدرســ المهم المتمثل في: السر الأخير.

الفصل ٧-٣

السر الأخير

نكسب لقمة العيش عن طريق العمل، ونصنع الحياة بما نمنحه للآخرين.

ـ ونستون تشرشل

بينما نخطو تلك الخطوات الأخيرة في رحلتنا معًا في هذا الكتاب، فإنني أود دعوتك للتفكير في أكثر شيء يحمسك في تلك الحياة؟ ما الذي يهمك بشدة؟ ما الذي يثير انتباهك؟ ما التركة التي ستشعرك بالرضا؟ ما الذي يمكن أن تفعله الآن ليجعلك فخورًا؟ ما الذي يمكن أن تفعله كإشارة منك لروحك أنك عشت حياتك كما ينبغي؟ وإذا ما نزل عليك الإلهام بحق، فما الذي تود اختراعه أو منحه؟

تجعلنا كل تلك الأسئلة على وشك الوصول للسر الأخير للثروة الحقيقية. ولكن ـ وهنا تكمن الصفقة ـ ربما يبدو جزء من السر غير بديهي. لقد استغرقنا الكثير من الوقت ونحن نتحدث عن كيفية إدارة وادخار واستثمار المال وتكوين كتلة حرجة للاستثمار الذي من شأنه أن يحقق لك الحرية المالية في النهاية ويزيد من قيمة حياتك. ولكن في نفس الوقت، تعلمنا جميعًا أن المال لا يجلب السعادة. تقول إحدى الدراسات إن معظم الناس يعتقدون أن سعادتهم ستتضاعف عندما يتضاعف دخلهم. ولكن في الواقع أثبتت نتائج تلك الدراسة أن الأشخاص الذين تضاعف دخلهم من ٢٥٠٠٠ دولار إلى ٥٥٠٠٠ دولار في السنة، لم تزدد سعادتهم إلا بنسبة ٩٪. بالإضافة إلى ذلك، فإن واحدة من أشهر الدراسات تقول إنه عندما يحصل الشخص على متوسط دخل الفرد في أمريكا ـ حوالي ٧٥٠٠٠ دولار في السنة ـ فإن كسب المزيد من المال لا يحدث أي اختلاف ملحوظ في مستوى سعادته.

لعلك تتساءل الآن: "إذن ما الشاهد في كل ذلك؟".

في الواقع: أثبت العديد من الدراسات الحديثة أن المال يمكنه جعلنا أكثر سعادة. أوضح العلماء "أنك عندما تنفق خمسة دولارات في اليوم فإن معدل سعادتك سيتغير تغيرًا ملحوظًا". كيف يمكن ذلك؟ حسنًا، **إن الأمر لا يتوقف على مقدار المال الذي تنفقه، ولكن على كيفية إنفاقك له.** يصرح كل من "إليزابيث دون" و "مايكل نورتن" الأساتذين بجامعة "هارفارد" في كتابهم العبقري الصادر في عام ٢٠١٣ بعنوان *Happy Money: The Science of Smarter Spending*، بأن "**الخيارات اليومية للإنفاق تطلق العنان لسلسلة من التغيرات البيولوجية والتأثيرات العاطفية لأن تحدث بنا والتي يمكن اكتشافها حتى من اللعاب**". ويستطردان: "في حين أن امتلاك الكثير من المال من الممكن أن يزود المرء بجميع أنواع الأشياء الرائعة - بدءًا من أشهى الأطعمة وحتى العيش في حي آمن - إلا أن القوة الحقيقية له تكمن في طريقة إنفاقه وليس في مقداره".

لقد أثبتا عمليًّا أن هناك العديد من الطرق المختلفة لإنفاق المال من شأنها أن تزيد من سعادتك بشدة. لن أفصح عنها جميعًا هنا وسأتركك لتتصفح كتابهما بحثًا عن تلك الطرق، ولكن هناك ثلاثًا من أهم تلك الطرق وهي:

١. **الاستثمار في التجارب** - مثل السفر أو تعلم مهارة جديدة أو الالتحاق ببعض الدورات التدريبية، حيث يعد ذلك أفضل من اقتناء بعض الممتلكات.
٢. **شراء بعض الوقت لنفسك** - "كلما استعنا بمصادر خارجية لعمل المهام الكريهة جدًّا بالنسبة لنا (من تنظيف المراحيض وحتى تسليك البالوعات)، فإن المال من شأنه تغيير الطريقة التي نمضي بها وقتنا، حيث سنشعر بالحرية للقيام بما يثير شغفنا".

ولكن هل يمكنك تخمين أعظم شيء يمكنك فعله بأموالك ومن شأنه أن يجلب لك سعادة عارمة؟

٣. **الاستثمار في الآخرين** - بالفعل، فإن إعطاء أموالنا للآخرين يجعلنا سعداء حقًّا!

أوضح أحد الأبحاث أنك كلما منحت مالًا للآخرين، أصبحت أكثر سعادة. وكلما كنت تمتلك مالاً أكثر، استطعت الإنفاق أكثر. إنها دائرة مغلقة. أثبت كل من "دون" و "نورتن" من خلال أبحاثهما العلمية أن الناس يشعرون بمزيد من الرضا عندما ينفقون المال على الآخرين مقارنة بإنفاقه على أنفسهم. والمنفعة من ذلك "لا تتوقف فقط عند حد السعادة الشخصية بل تمتد لتحقيق الخير للجميع".

بصيغة أخرى، يجعل العطاء الطرفين أكثر سعادة وصحة.

وفقًا لما يصرح به الكاتبان، فإن تلك الظاهرة ممتدة عبر القارات والثقافات وموجودة بالبلدان الفقيرة والغنية، ويشعر بها الأشخاص ذوو الدخل المرتفع والمنخفض، والكبير والصغير، "بدءًا من فتاة جامعية كندية تشتري وشاحًا لوالدتها وحتى امرأة أوغندية تشتري دواء ملاريا لإنقاذ حياة صديقتها". مرة أخرى، أثبتت المعلومات جميعها أن حجم الهدية لا يهم على الإطلاق.

قام الكاتبان في إحدى دراساتهما بإعطاء المشاركين ٥ أو ٢٠ دولارًا لإنفاقها بنهاية اليوم. طُلب من نصفهم شراء شيء ما لأنفسهم ومن النصف الآخر استخدام المال لمساعدة شخص آخر. وكانت النتيجة حسبما ذكرا: "في ذلك المساء، شعر الأشخاص الذين ساعدوا آخرين بسعادة غامرة على مدار اليوم أكثر بكثير من الأشخاص الذين أنفقوا المال على أنفسهم".

أجرت "لارا أكنين"، زميلة الكاتبين والأستاذة بجامعة سايمون فريزر، دراسة أخرى حيث أعطت المشاركين معها بطاقات هدية (بطاقات مسبقة الدفع) بقيمة ١٠ دولارات لمقهى ستاربكس.

- طُلب من البعض الذهاب للمقهى وحدهم وإنفاق البطاقة على أنفسهم.
- طُلب من آخرين الذهاب للمقهى بصحبة أحد الأشخاص واحتساء القهوة معًا.
- طُلب من مجموعة أخرى أن يعطوا تلك البطاقة لشخص آخر ليذهب بها للمقهى ولن يذهب صاحب البطاقة معه.
- طُلب من آخر مجموعة اصطحاب أحد الأشخاص للمقهى ولكن إنفاق البطاقة على أنفسهم فقط دون الشخص الذي سيرافقهم.

بنهايــة اليوم، في اعتقــادك أي مجموعة كانــت الأسعد من بينهــم؟ ستكون على حــق إذا اختـرت تلك المجموعة التـي ذهبت لمقهــى "ستاربكــس" واحتست القهوة بصحبة آخرين. وفقًا لما يقوله الكاتبان فإن الأشخاص يصبحون أكثر سعادة عندما يساعدون الآخرين و"يشاهدون كيف أن كرمهم أحدث فرق".

إن السعـادة التـي نشعر بها عند مساعدة الآخريـن لا تكون عارمة فقط بل إنها تمتـد وقتًـا أطـول أيضًـا. عندما طرحت موضــوع المال والسعادة فـي أثناء مقابلتي مـع "دان آريلي" خبير الاقتصــاد السلوكي الشهير قال: "إذا سألت النـاس: "ما الذي يجعلكـم سعداء: شراء شيء ما لأنفسكم أم للآخرين؟" فإنهم سيجيبون: "أوه، شيء لــي بالطبــع". ولكن هــذا غير حقيقي. لقـد أثبتت الأبحــاث أن الأشخاصـ يشعرون بسعادة لدقائق قليلــة، عدة ساعات على الأكثر عندما يبتاعون شيئًا ما لأنفسهم، في حيـن تستمــر سعادتهم عند شراء هدية ولو صغيرة لأحـد الأشخاص على الأقل حتى نهاية اليوم بل إنها يمكن أن تمتد أيامًا وحتى أسابيع قبل أن تتلاشى".

أخبرنــي "دان" أيضًــا عــن "تجربـة لطيفـة" **خلالها مُنـح الموظفـون بأحـد الشـركات عـلاوات يتـراوح مقدارهـا ليصـل ٣٠٠٠ دولار. بعض الموظفيـن أخذوا المال وأنفقوه على أنفسهم في حين طُلب من البعض الآخر توزيعه على أشخاص آخرين. خمن من كان الأسعد؟**

قــال "دان": "بعـد مــروز ستة أشهــر سجل الأشخاصـ الذين وزعــوا المال على أشخاص آخرين مستويات من السعادة أعلى من الذين أنفقوه على أنفسهم" واستطرد قائلاً: "أعني، فكّر في جوهر العطاء نفسه، إنه أمر مدهش يربطك بالآخريـن... كما أن هناك العديد من الفوائد الناتجة عن ذلك".

شعــورك عندما تمنح المــال للآخرين، خاصةً إذا كنت تفعل شيئًا لشخص غريب متناقضـ تمامًا عما إذا كنت تفعل شيئًــا لمن تحب، فإن مستوى السعادة المتضاعف يحتــاج لمعادلة هندسية لحسابــه. بالضبط مثل الفرق بين أن يــزداد راتبك بمقدار الضعف أو ثلاثة أضعاف.

خلال تجربتي الشخصية، شهدت العديد من الأشياء المذهلة التي تحدث عندما أعطــي المــال. عندما تفكر فيما هو أبعـد من حدود بقائك على وجــه الأرض وآليات نجاحــك لعالــم لا تعيش فيه لنفسك فقــط، فجأة سيختفي خوفـك وألمك وإحباطك وحزنــك. أؤمن بصــدق بأننا عندمــا نعطي، فإن الخالــق يكافئنــا ويرشدنا للطريق الصحيح. تذكر، *الحياة تدعم من يدعم غيره*.

دعنـــي أقص عليك مثالًا عــن صبي استعاد حماسه للحيــاة بعدما تحطمت روحه وتهشــم قلبــه في أعقاب حادثة مروعــة لإطلاق النار بالمدرسة فــي مقاطعة نيوتاون بولاية كونيكتيكت. تمثل قصة ذلك الصبي اكتشاف أسباب الإلهام والتحرر من الألم من خلال العطاء.

القوة التي تتجاوز حدود الألم

لــن ينســى "جيه تــي لويس" يــوم الرابع عشــر من ديسمبــر لعــام ٢٠١٢ مطلقًا. في صبــاح ذلك اليوم اندفع مختــل عقليًّا داخل مدرسة ساندي هــوك الابتدائية بقصد إطــلاق النــار عشوائيًّا يقتل نفسه بعــد أن يقتل ٢٦ فردًا آخرين مــن بينهم ٢٠ طفلًا تتــراوح أعمارهم بين الخامسة والعاشرة. بلحظة واحدة خلال ذلك الصخب، لاحظ "جيســي"، أخــو "جيه تي"، والبالغ مــن العمر ست سنوات هــذا المختل وهو يصوب سلاحــه فصــاح بزملائه ليهربوا، لقد أنقــذ ذلك الشجاع الصغيــر حياة العديد من الأشخاص ولكنــه لم يستطــع إنقاذ نفسه؛ حيــث التفت له القاتــل وأصابته رصاصه أردته صريعًا.

تخيــل المأســاة لو أن "جيسي" كان ابنــك أو أخاك. كان لي شــرف مقابلة "جيه تــي" الذي كان يبلغ من العمر حينهــا ١٣ عامًا مع والدته، "سكارليت"، عندما ذهبت لمقاطعــة نيوتاون تزامنًا مــع أول ذكرى سنوية لتلك المأســاة لمساعدة الناجين في مواجهــة التأثير المستمر على نفوسهم جراء تلك الحادثة المفجعة. كما توقعت، فإن العديــد من تلك الأسر كانت تعاني ألمًا شديدًا، ولكنــي كنت مندهشًا عندما تحدثت إلــى "جيه تي" وعلمت كيف تخلص من معاناتــه وألمه من خلال تفاعله مع مجموعة أيتــام غير عاديين من روانــدا. سمع أولئك الفتية والفتيات بشــأن خسارة "جيه تي" وأرادوا الوصول إليه لمشاركته رسالة للشفاء.

كان هــؤلاء الأيتــام من الأفــراد الناجين من واحدة مــن أكثر المآســي المفجعة بالتاريخ. ففي عام ١٩٩٤ أودت مجزرة إبادة جماعية برواندا، استمرت لما يقرب من ١٠٠ يوم، بحياة ما يقرب من مليون شخص من قبيلة توتسي، حيث قُتلوا على يد قبيلة أخــرى تدعى هوتو. من خلال مكالمــة على "سكايب" عبر الإنترنت استطاعت إحدى الفتيات، تدعى "شانتل"، أن تخبر "جي تي" بمدى حزنها على فقدانه لأخيه. ولكنها

أرادت منه أنه يدرك أنه لا أحد يستطيع انتزاع المرح والسعادة من حياته؛ فقط هو من يفعل ذلك بنفسه؛ ذلك *القاتل لا يمتلك القوة لفعل ذلك.*

شرعت هذه الفتاة بعد ذلك في سرد مأساتها عندما كانت طفلة بعمر ثمانية أعوام حينما رأت ذلك المشهد المروع لوالديها يمزقهما رجال متوحشون بالمناجل إربًا إربًا حتى الموت. بعد ذلك قبض أولئك القتلة عليها وأحدثوا جرحا برقبتها وألقوا بجسدها الضعيف بمقبرة ضيقة تحت الأرض، كانت "شانتل" مرتعبة وتنزف بغزارة ولكن رغبتها في النجاة جعلتها تتسلق تلك المقبرة الضحلة لتشق طريقها نحو الحرية بأعالي جبال قريتها. كانت تختبئ بالغابة المظلمة، تنظر إلى موطنها وهو يحترق؛ النار تلتهم منزلًا تلو آخر وصرخات من أحبتهم يتردد صداها عاليًا في الأرجاء. عاشت "شانتل" لمدة شهر تتغذى على عشب الغابة لحين ينتهي القتلة من جرائمهم.

بالتأكيد تتوقع من طفلة أُجبرت على رؤية مقتل والديها بطريقة وحشية أن تكون غير مؤهلة نفسيًّا للتكيف مع الحياة، فيعتقد المرء أنها تعيش في خوف وغضب من كل شيء، ولكنها في الواقع كانت على العكس من ذلك. تمثل "شانتل" نموذجًا يحتذى به في اتخاذ القرارات الثلاثة التي تشكل حياتنا.

أخبَرت هذه الفتاة "جيه تي" قائلة: "أعلم أنك لا تصدق ما حدث لأخيك الآن، ولكنك تستطيع الشفاء في الحال وأن تعيش حياة سعيدة وجميلة. يتطلب الأمر ببساطة أن تدرب نفسك على ذلك، في كل يوم يمر عليك كن شاكرًا ومتسامحًا ورحيمًا. كن شاكرًا لما هو ملك يدك الآن، ولا تنظر لما فقدته. عليك أن تسامح القاتل وعائلته وتجد طريقة لتساعد بها الآخرين، وستتحرر من ألمك في الحال". **كان وجهها مفعمًا بالمرح أكثر مما كان لـ"جيه تي" أن يتخيله. بقدر ما كانت حياته سيئة، فقد كان الرعب الذي عاشته "شانتل" ووصفته له أكبر من أي شيء ممكن له أن يتصوره. إذا استطاعت "شانتل" التحرر من ألمها بعد كل ما شهدته، فهو يستطيع ذلك أيضًا. وهنا حان الوقت.**

كيف فعل ذلك؟ لقد قرر أنه عليه أن يجد طريقة لرد الجميل لتلك الأرواح اليافعة التي تجاوزت حدود آلاف الأميال ليبعثوا له الحب في يوم كان في أشد الحاجة له. وجدت "شانتل" سببًا للعيش، حيث دفعها إحساسها وعاطفتها لأن تقرر احتواء وحماية ورعاية الأيتام الأصغر منها الناجين من تلك الإبادة الجماعية. أصبح ذلك

هو هدفها في الحياة ومن ثم تحررت من التركيز على شعورها بالخسارة والأسى على نفسها.

نموذج "شانتل" لخدمة الآخرين حرك مشاعر "جيه تي" بشدة، وأصبح مهتمًّا بشدة بفكرة العطاء. لقد قرر أن يكون هدفه هو مساعدة تلك الفتاة الخارقة في بناء مستقبل أفضل لها. لقد شرع في العمل ليلًا ونهارًا لجمع مبلغ من المال يمكنه من إدخال "شانتيل" الجامعة. خلال عدة شهور، عاد ذلك الفتى ذو الثلاثة عشر عامًا ليحدث "شانتل" عبر "سكايب" ويخبرها بأنه استطاع جمع ٢،١٠٠ دولار - وهو ما يكفي لدخولها الكلية لمدة عام! تأثرت "شانتل" لذلك بشدة. ولكن شأنها شأن العديد من الشباب، خاصة في منطقة العالم الثالث، لم تكن الجامعة هي الخيار العملي لها، خاصةً وأنها قد بدأت بالفعل في إنشاء مشروع صغير لها بافتتاح متجر صغير. (ولك أن تتخيل امرأة تمتلك تلك الروح النقية، لقد أصبحت سيدة أعمال ناجحة!) لذا، استكمالًا لإثبات روح العطاء لديها، منحت "شانتل" تلك الهدية القيمة التي تلقتها من "جيه تي" لصديقتها "بيتي"، يتيمة أخرى كانت تشاركها محادثتها مع "جيه تي" عبر الإنترنت لتشجيعها على تجاوز محنتها.

لقد تأثرت كثيرًا بذلك الالتزام لدى "جيه تي" لدرجة أنني قررت على الفور مساعدة "بيتي" بدفع مصاريف الجامعة للسنوات الثلاث المتبقية ، ودعم "شانتيل" بتمويلها لبناء محل جديد ومسكن دائم لباقي عائلتها من الأيتام الذين تساعدهم.

حاليًا، نعمل جميعًا معًا لنوسع المصادر المتاحة لرعاية أكثر من ٧٥,٠٠٠ طفل من الناجين من تلك الإبادة الجماعية.[٢٦]

الدرس الذي نتعلمه هنا هو: أننا نستطيع كبشر التغلب على آلامنا عندما نختار أن نرى جمال الدنيا ونجد طريقًا لنهب به أنفسنا للآخرين. من هنا يأتي الشفاء. مفتاح الشفاء هو أن تجد ما يحثك على العطاء. ذلك الشعور بأن لديك هدفًا ساميًا - إنها أقصى قوة لك في الحياة. هذا هو معنى أن تصبح ثريًّا بحق - عندما تعيش حياة ممتعة وذات معنى بدلًا من أن تعيش حياة ممتعة فقط.

٢٦. نقوم بتدريب مجموعة من الإخصائيين النفسيين والمدربين المحترفين والذين يدرسون مهارات نفسية وعملية أساسية لمواجهة تلك الأزمات بشكل فعال. إذا كنت مؤهلًا لذلك وتود التطوع معنا، فإنه يمكنك التواصل مع مؤسسة أنتوني روبينز من خلال الموقع الإلكتروني (www.antonyrobbins-foundation.org).

في العطاء شفاء

بالطبع، يعني العطاء أكثر من مجرد منح الأموال. فهو يشمل أيضًا منح وقتك، أو عواطفك، أو منح وجودك لأطفالك، أو لعائلتك، أو لشريك حياتك، أو لأصدقائك أو زملائك. يعتبر عملنا أيضًا هدية نقدمها للآخرين. سواء كانت تلك الهدية أغنية أو قصيدة شعرية أو إنشاء عمل دولي أو العمل كمستشار أو العمل في مجال توفير الرعاية الصحية أو كمعلم، جميعنا *نملك شيئًا لنهبه*. في الواقع، يعد العمل واحدًا من أكثر الهدايا المقدسة التي يمكننا منحها بعد الحب. كما أن التطوع بوقتك ومنح أرقى ما لديك من رعاية للآخرين ومشاركة مهارتك معهم سيمنحك "عائدات" عظيمة أيضًا.

تستشهد صديقتي الكاتبة "أريانا هافينجتون" في كتابها العبقري *حلق* بدراسة توضح كيف أن العطاء من شأنه تحسين صحتك الجسدية والعقلية. هناك مثال أحبه على وجه الخصوص لدراسة أجريت عام ٢٠١٣ في جامعة إكستر الطبية البريطانية والتي توضح كيف اقترن التطوع بمعدلات كآبة أقل ومعدلات سعادة أعلى و معدلات موت أقل بنسبة ٢٢٪! كتبت "أريانا" أيضًا: "التطوع لمرة واحدة أسبوعيًّا على الأقل يحسن الصحة ويحدث زيادة في راتبك من ٢٠٠٠٠ دولار إلى ٧٥٠٠٠ دولار!".

إذن، ما السر الأخير لتحقيق الثروة؟ **إنه *العطاء* بكل أشكاله، فالعطاء يكون الثروة أسرع من *الأخذ*.** لا يهمني مدى قوة الواحد منا كفرد، سواء كنت من عمالقة رجال الأعمال أو زعيمًا سياسيًّا أو رجل أعمال ذا مركز مالي مرموق أو نابغة في مجال الترفيه - فإن سر الوصول لحياة يسودها الرضا لا يكمن في العمل فقط ولكن في فعل الخير. في النهاية، نعلم جميعًا قصة تحول المجتمع عندما استيقظ الأثرياء البارزون ذات صباح ليدركوا، "أن الحياة أكثر من مجرد أن أعيشها لنفسي".

لا يهمني أن أكون أغنى رجل في العالم
قدر ما يهمني أن آوي إلى الفراش وقد قمت بعمل رائع.
- ستيف جوبز

كانت المنظمات الدينية تتولى إدارة معظم الأعمال الخيرية قبل القرن التاسع عشر - حتى بزغ "أندرو كارنيجي"، قطب من أقطاب صناعة الحديد والصلب. لم يكن جزء كبير من الملوك والنبلاء مهتمين بفكرة العطاء ورد الجميل لمجتمعاتهم، فقد

أرادوا فقط الحفاظ على أموالهم لأنفسهم وورثتهم. اعتنق العديد من رجال الأعمال الاعتقاد نفسه. لكن "كارنيجي" قاد "أثرى أثرياء" عصره لإنشاء المؤسسات الخيرية كما نعرفها حاليًّا.

كان "كارنيجي" رجل أعمال قاسيًا، ولكنه صنَع الحديد والصلب الذي بنى السكك الحديدية وناطحات السحاب التي حولت شكل ومسار أمريكا. كان عليه أن يضيف قيمه لصناعته لتكون مربحة فينتفع بها المجتمع كما ينتفع هو. أصبح "كارنيجي" أغنى رجل في العالم بعصره، وهنا أتت عليه مرحلة بحياته كان يمتلك كل ما يريد وأكثر. كان لديه الكثير من المال لدرجة جعلته يدرك أن هذا المال لن يكون ذا معنى لديه – إلا إذا استخدمه في شيء غير أن ينفقه على نفسه، وبالتالي قضى "كارنيجي" نصف حياته الأولى يجمع الأموال ونصفها الثاني يمنحها كهبات. وصف "كارنيجي" ذلك التحول في حياته في مقال صاغه (والذي تحول إلى كتاب لاحقًا) وما زال يعتبر جدير بالقراءة إلى الآن اسمه *The Gospel of Wealth*. يصر صديقي "روبرت شيلر" أستاذ الاقتصاد بجامعة ييل والحائز على جائزة نوبل على أن يقرأ جميع طلابه ذلك الكتاب؛ لأنه يريد منهم أن يدركوا أن الرأسمالية يمكن أن تكون قوة من أجل الخير. غيَّر مقال "كارنيجي" من المجتمع وأثر في قرنائه لدرجة أنه تحدى الثروة الطائلة لأعظم منافسيه "جون دي روكفلر". بدأ "روكفلر" يغترف من جبال الأموال التي يملكها ويلقي بها في أكبر المؤسسات الخيرية في البلد؛ متأثرًا بالروح التنافسية الشرسة لديه. اخترع "كارنيجي" مقياسًا جديدًا لقياس مدى أهمية الفرد في المجتمع: ليس بقيمة ما تملكه ولكن بقيمة ما تعطيه. انصب تركيزه على التعليم. في الواقع، خلال حياة "كارنيجي"، ضاعفت إسهاماته من عدد المكتبات في الولايات المتحدة، وأثرت النمو الفكري والمالي في مجتمعنا قبل وجود الإنترنت.

صديقنا "تشاك فيني" أصبح نموذجًا لـ"كارنيجي" في العصر الحديث، حيث تبرع بمعظم ثروته البالغة ٧,٥ بليار دولار للأعمال الخيرية – إلا أنه اختار عدم الإفصاح عن ذلك حتى وقت قريب!

عندما قابلت "تشاك" كان في الثالثة والثمانين من عمره، أي بآخر مرحلة بالحياة. كان يجد صعوبة في التحدث لفترات طويلة من الوقت، ولكن بمجرد وجوده يستشعر المرء بتجربة أعمق كثيرًا من الكلمات. بوجود "تشاك" تشعر بمعنى أن تعيش الحياة كما ينبغي. يمكنك مشاهدة ذلك في السعادة الكامنة في عينيه وابتسامته التي تنير وجهه بكل بساطة والطيبة النابعة من قلبه.

استطاع "تشاك فيني" غرس فكرة الإحسان في جيل بأكمله. يقول الكثيرون إن "تيد ترنر" حذا حذوه في القيام بأعمال خيرية واسعة النطاق حيث تبرع بمليار دولار للأمم المتحدة. بعد ذلك، انضم كل من "بيل جيتس" و"وارن بافيت" لتلك القوة المنادية بإنشاء ما يسمى بمبادرة التعهد بالعطاء لحث أثرياء العالم للتبرع بنصف ثروتهم على الأقل للمؤسسات الخيرية. في آخر إحصاء، وقّع أكثر من ١٢٠ مليارديرًا على تلك المعاهدة، بما فيهم أفراد من أغنى أغنياء العالم ورد ذكرهم بهذا الكتاب أمثال "راي داليو" و"تي بون بيكنز" و"سارة بلاكلي" و"كارل إيكان" و"بول تيودر جونز". (زر الموقع الإلكتروني http://givingpledge.org لقراءة بعض الخطابات التحفيزية التي كتبوها ليتم إرفاقها بهداياهم).

أخبرني "تي بون بيكنز" بأنه ادخر قليلًا فقط من المال بعيدًا عن المؤسسات الخيرية. ولقد تبرع مؤخرًا بما يقرب من نصف مليار دولار لمدرسته الأم جامعة أوكلاهوما ستيت يونيفرسيتي، ليصبح إجمالي تبرعاته الخيرية أكثر من مليار دولار. على الرغم من ذلك، فقد واجه مؤخرًا بعض الخسائر قللت من صافي ثروته لتصبح ٩٥٠ مليون دولار - لو كان أحد غيره مكانه لأصبح خجولًا بعدما تبرع بمليار دولار، ولكن "بون" كان غير مهتم بذلك. في النهاية هو ما زال في السادسة والثمانين من عمره، حيث قال لي: "لا تقلق يا "توني"، فأنا أخطط لكسب مليارين آخرين في غضون سنوات قليلة قادمة". لم يشعر بأي طعم للخسارة، ويعود الفضل في ذلك لأن السعادة التي يشعر بها عند العطاء لا تقدر بثمن.

في العصر الحديث، قام أغنى الرجال والنساء وأكثرهم تأثيرًا في العالم بمعالجة أكبر مشكلات العالم. "كارنيجي" تولى مسئولية الاهتمام بالتعليم. وتولى كل من "بيل" و"ميليندا جيتس" مسئولية الاهتمام بالمنح الدراسية والتخلص من الأوبئة التي يمكن الوقاية منها. انصب اهتمام "بونو" على العفو عن الدين الذي يستعبد دول العالم الثالث. ولكن هل يجب أن تكون مليارديرًا أو أن تكون من المشاهير لتحل كبرى المشكلات في العالم؟ ليس الآن في هذا العالم المترابط. إذا عملنا معًا من خلال استخدام التكنولوجيا، فيستطيع الواحد منا فعل شيء قليل ولكنّه ذو تأثير عظيم.

اقض على الجوع والمرض والرق

لا أعلم تحديدًا ما الذي يثير مشاعرك، ولكن ما أشعر حياله بعاطفة كبيرة هو الأسر والأطفال المحتاجون. إذا لم تشعر بمعاناة أولئك الأطفال فيبدو أن ما يجري في عروقك ماء وليس دمًا؛ لذا، دعنا نأخذ دقيقة من وقتنا لننظر في ثلاث من أكبر المشكلات المؤثرة في الأطفال وعائلاتهم اليوم، وما الخطوات الفورية والواقعية التي علينا اتخاذها ببساطة لإحداث فارق في حياتهم.

الجوع هو أولى تلك المشكلات. في اعتقادك **من ذا الذي يذهب لفراشه جائعًا كل ليلة في أغنى مدينة بالعالم؟ وفقًا لمركز الإحصاء الأمريكي، فهناك حقيقة مذهلة تتمثل في أن واحدًا من كل أربعة أطفال أمريكيين تحت سن الخامسة يعيش في فقر، وواحدًا تقريبًا من كل عشرة يعيش في فقر مدقع (تم تحديد ذلك بناءً على الدخل السنوي الأقل من ١١٧٤٦ دولار أو ٣٢ دولارًا يوميًا للأسرة المكونة من أربعة أفراد).**

يعيش خمسون مليون أمريكي، بمن فيهم ما يقرب من ١٧ مليون طفل في منازل بدون طعام - أو كما قال "جويل بيرج"، المدير التنفيذي لائتلاف ولاية نيويورك لمكافحة الجوع، لـ"تريزا رايلي" في برنامجها التليفزيوني Moyers & Company، في منازل "لا تمتلك المال الكافي الذي يوفر لهم الغذاء الذي يحتاجون إليه بانتظام، حيث توزع حصص الطعام فيما بينهم ويتم تجاهل بعض الوجبات. منازل يعيش فيها الوالدان بدون طعام لتوفيره لأطفالهم". في الوقت نفسه، **خفض الكونجرس ٨,٧ مليار دولار من مساعداته السنوية لبرنامج المساعدة الغذائية التكميلية (المعروف اختصارًا بـ SNAP) - والمعروف سابقًا ببرنامج قسائم الطعام - وبذلك تم القضاء على وجبات *أكثر من أسبوع بأكمله من الشهر*، تلك الوجبات التي كانت تقدم لنصف مليون عائلة أمريكية.**

لقد ترعرعت في واحد من تلك المنازل حيث كانت عائلتنا من ضمن تلك العائلات. ومن هنا أتى اهتمامي بأهمية إحداث فارق بتلك القضية تحديدًا. أدرك جيدًا أن هؤلاء ليسوا مجرد أرقام بإحصائيات؛ إنهم بشر يعانون بحق.

لقد أخبرتكم بالفعل كيف أن حياتي تغيرت بيوم العيد عندما كنت أبلغ من العمر ١١ عامًا. مرة أخرى، الحصول على الطعام ليس فقط ما ساعد على تغيير حياتي، بل

إن فكـرة أن من يهتم بذلك هـو شخص غريب هي العامل الأساسي في ذلك التغيير. ذلـك العمـل البسيـط كان له تأثير مطـرد على حياتـي. واصلت رد الجميـل بالتبرع لإطعام ٤٢ مليون شخص على مدى ٣٨ سنة ماضية. تكمن الفكرة الأساسية في أنني لـم أنتظـر حتى أستطيع معالجة تلـك المشكلة العويصة على نطـاق واسع. لم أنتظر حتى أصبح شخصًا ثريًا. لقد بدأت في مواجهة تلك المشكلة وحلها من حيث ما كنت عليه، وبما توافر لدي من مال قليل.

فـي البداية كانـت مقدرتي المالية تكفـي لإطعام عائلتين فقـط، ولكن مع الوقت أصبحـت أكثـر حماسًا وضاعفـت هدفي ليصبـح - إطعام أربع عائـلات. في السنة التالية أصبحوا ثماني عائلات ثم ١٦ عائلة. عندما كبرت أصبح لشركتي تأثير فعال، وأصبح هدفي مليون عائلة في السنة ثم مليوني عائلة. الاستثمار في العطاء يشبه إلى حـد كبيـر الاستثمار لزيادة الأمـوال إلا أن عائده أعظم. إن التعبيـر عن الميزة التي أحظـى بها كونـي في ذلك المكان اليوم حيـث أستطيع التبـرع بخمسين مليون وجبة وبمساهمتكـم ومساهمة الآخرين أصبحت أكثر من ١٠٠ مليون وجبة، هو شيء تعجز الكلمـات عن وصفه. لقـد كنت ذلك الشاب الـذي يتلقى إعانـات ، والآن أنعم بذلك الالتـزام الذي يشرفني بإطعام الآخرين وأعمـل على مضاعفة المعروف الذي تلقيته أنا وعائلتي.

لا يوجـد شعـور يضاهـي إحساس المـرء باتقاد مشاعـره وحماستـه. على مدى مشـواري كان الاهتمام هـو أكثر ما يؤثر في مشاعري، كذلـك الكتب. لقد انتقلت بي الكتـب من التقيد بالعالـم المحيط بي إلى حيث الحياة المليئـة بالفرص؛ حيث إنني استطعـت الدخول بعقـول كتابها الذين تحولـت حياتهم بالفعـل. أدى ذلك الاعتقاد بـي أن أتواصل مع النـاشر الذي أتعامل معـه، "سايمون آند شوستر"، لأعلمه برغبتي فـي إطعام العقول أيضًـا وليس فقط البطون. لقد انضم النـاشـر إلـيَّ في تلك المهمة بالتبـرع بكتابـي البسيـط لتغييـر حياتـك بعنـوان *Notes from a Friend* والذي كتبتـه في محاولة منـي لمساعدة الأشخاص في الظـروف الصعبة على تحويل مسار حياتهـم للأفضل من خـلال نصائح عملية وإستراتيجيـات وقصص محفزة. لتشعر بقيمـة الاستثمـارات التي حققتهـا بمجرد شرائك هـذا الكتاب، فلقد تعهـد النـاشر بتزويـد نسخة من كتاب *Notes from a Friend* للشخص الذي يحتاج له من خلال شركائـي في جمعية فيدينج أمريكا، وهي أكبر شبكـة بالدولة لبنوك الطعام كما تعد أكثر المؤسسات الخيرية الفعالة لإطعام المشردين في الولايات المتحدة.

أود الآن أن أطلب منك النظر في مشاركتي بطريقة تضمن لنا الاستمرار في تقديم تلك الأعمال الخيرية لعدة سنوات قادمة. إنها إستراتيجية بسيطة من شأنها توفير ١٠٠ مليون وجبة لتلك الأسر المحتاجة للطعام، ليس فقط هذه السنة ولكن كل سنة. لا يتطلب الأمر التبرع بمبلغ كبير. **الخطة التي أقترحها تمنحك الفرصة لتغير وتنقذ حياة العديد من الأشخاص بطريقة تمكنك من التبرع بمبلغ ضئيل بشكل سهل.** كيف يمكن ذلك؟ انضم لي بحملة اقض على الجوع والمرض والاستعباد!

استخدم ما تملك من نقود لتغير العالم

لديَّ عرض لك. هدفي من وراء ذلك الكتاب هو مساعدتك على استيعاب الفروق والمفاهيم والمهارات - ومنحك خطة - التي من شأنها أن تجعلك قادرًا بحق على الوصول إلى استقلالية أو حرية مالية دائمة لك ولعائلتك. الفكرة الحالية المسيطرة عليَّ هي إيجاد طرق لإضافة قيمة أكبر لحياتك أكثر مما كنت تتخيل أنه بإمكانك الحصول عليها من خلال كتاب واحد (على الرغم كبر حجمه، عليَّ أن أعترف بذلك). أردت من خلال ذلك الكتاب أن أحفزك ليس فقط لتستطيع تلبية احتياجاتك ولكن لتصبح رجلًا أو امرأة ثرية في الحال! وسيحدث ذلك في اليوم نفسه الذي تبدأ فيه العطاء وأنت سعيد - *أيًا ما كان وضعك المالي* - **ليس لأنك مرغم على ذلك أو لأنك تفعل ذلك تكفيرًا عن ذنب أو تلبية لطلب أحد بفعل ذلك، ولكن لأن ذلك يشعل جزءًا بداخلك بالحماس.**

وفقًا للإدارة المركزية للإحصاء التابعة لوزارة العمل الأمريكية، فإن هناك ١٢٤ مليون أسرة بالولايات المتحدة تنفق على الوسائل الترفيهية حوالي ٢،٦٠٤ دولارات في السنة - وهو ما يتعدى ٣٢٠ مليار دولار في السنة تُنفق فقط على الوسائل الترفيهية. تخيل لو أن جزءًا فقط من تلك الأموال تم إنفاقه على المشكلات العويصة التي ذكرناها آنفًا مثل الجوع والاتجار بالبشر والحصول على مياه نظيفة؟ في الولايات المتحدة، يتطلب توفير عشر وجبات للمحتاجين دولارًا واحدًا فقط. تخيل المساعدة في توفير ١٠٠٠٠٠٠٠٠ وجبة في السنة! إن الأمر يتطلب ١٠ ملايين دولار - وهو ما يبلغ ٠٠, ٣٤٪ فقط من إجمالي ما تنفقه على الوسائل الترفيهية! إنها بمثابة بضعة بنسات من الدولار - مما يستطيع الفرد المتوسط في أمريكا ادخاره! لذا،

تشاركت مع بعض العقول الفذة في مجال الأعمال والتسويق، أمثال "بوب كاروزو" (أحد الأشخاص المؤمنين بالرأسمالية الاجتماعية والشريك الإداري السابق ومدير العمليات لواحدٍ من أكبر ١٠٠ صندوق تحوط حول العالم؛ وهو هايبريدج كابيتال مانيجمينت)، وصديقي العزيز "مارك بينيوف" (مؤسس شركة Salesforce.com والرئيس التنفيذي لها وهو من الأشخاص المكثرين من عمل الخير) لتأسيس التكنولوجيا التي تسمح لك بتخصيص تلك البنسات القليلة، بمنتهى السهولة ودون أدنى شعور بالعناء، للعمل على إنقاذ العديد من الأرواح.

في أقل من الدقيقة يمكنك الدخول على الإنترنت والاشتراك في حملة SwipOut من خلال الموقع الإلكتروني (www.swipeout.com) بحيث إنك في كل مرة تستخدم بطاقاتك الائتمانية في الشراء يتم تحويل المبلغ لأقرب قيمة دولارية.[٢٧] يذهب هذا الفرق مباشرة إلى جمعية خيرية فعالة ومصدق عليها ترسل لك بدورها تقارير عن حياة الأشخاص الذين أثرت فيهم. إليك ما سيحدث بالضبط: إذا سددت بمقهى "ستاربكس" فاتورة بقيمة ٣,٧٥ دولار، فإن ٠,٢٥ دولار سيتم تحويلها لإحدى الجمعيات الخيرية التي تقوم باختيارها مسبقًا. بالنسبة للمستهلك العادي فإن هذا يحدث فارقًا في الميزانية قيمته أقل من ٢٠ دولارًا في الشهر. يمكنك اختيار حد أقصى لما يمكنك التبرع به ولكننا نطلب منك ألا يقل عن ١٠ دولارات.

هل تود معرفة التأثير الذي ستحدثه؟ من خلال التبرع بحوالي ٢٠ دولارًا في الشهر:

- يمكنك توفير ٢٠٠ وجبة للجوعى في أمريكا (وهو ما يعادل ٢٤٠٠ وجبة في السنة!)، أو
- يمكنك توفير مصدر نظيف ودائم للمياه لعشرة أطفال في الهند كل شهر ـ وهو ما يعادل ١٢٠ طفلًا في السنة تقوم أنت شخصيًا بحمايتهم من الأمراض التي تنتقل لهم من المياه الملوثة، أو
- يمكنك أن تشارك في مقدم المبلغ الذي نحتاج إليه لتحرير وإعادة تأهيل فتاة من كمبوديا تم الاتجار بها في سوق العبودية.

٢٧. نستخدم تكنولوجيا مسجلة ببراءة الاختراع على نفس درجة أمان التعامل مع البنوك.

تلك هي القضايا الكبرى التي تواجه الأطفال والعائلات. أكبر قضية في أمريكا هي الجوع، وهو سبب تركيز جهودنا للقضاء عليه بمساعدة شركائنا في جمعية فيدينج أمريكا.

لكن المرض هو أكبر معضلة تواجه الأطفال في العالم. هل تعلم أن الأمراض التي تسببها المياه الملوثة هي أكثر أسباب الوفاة انتشارًا في العالم حيث تحصد ٣,٤ مليون روح في السنة، وفقًا لإحصائيات منظمة الصحة العالمية؟ **في الواقع كل ٢٠ ثانية هناك طفل يموت من أمراض المياه الملوثة ـ وهناك العديد من الأشخاص لقوا حتفهم لهذا السبب حتى بلغ إجمالي عددهم أكثر من الذين ماتوا في صراعات الحرب العالمية الثانية.**

لهذا السبب فإن الالتزام الثاني لحملة SwipOut هو القضاء على الأمراض التي تسببها المياه الملوثة وتوفير مصدر للمياه النظيفة لأكبر عدد ممكن من الأطفال حول العالم. هناك العديد من المنظمات التي تمتلك حلولًا مستديمة لهذا الأمر، وبعضها يتطلب التبرع بأقل من دولارين من الفرد الواحد لتوفير مصدر نظيف للمياه يمكن الاعتماد عليه لأولئك الأطفال وعائلاتهم.

ما ثمن الحرية؟

خلال هذا الكتاب، كنا نعمل من أجل الوصول بك لتحقيق الحرية المالية. ما رأيك في استثمار نسبة ضئيلة مما تنفقه كل شهر للمساعدة على تحرير واحد من ٨,٤ مليون طفل في العالم محكوم عليهم بالعبودية؟ في عام ٢٠٠٨، تسلل "دان هاريس"، مراسل قناة إيه بس سي نيوز خفية ليرى كم من الوقت يستغرق المرء وما القيمة المالية التي يدفعها لشراء طفل لاستعباده. لقد غادر من نيويورك إلى هاييتي في رحلة استغرقت عشر ساعات ليتفاوض على شراء طفل مقابل ١٥٠ دولارًا. فيما صرح "دان" أن تكلفة شراء طفل في العالم الحديث أقل من تكلفة شراء آي بود.

لا يمكن مجرد تخيل أن هذا قد يحدث لأطفالنا أو لأي شخص نحبه. ولكن تخيل **التأثير الذي تحدثه بتحرير حياة إنسان، روح بشرية تم استعبادها لسنوات. لا** يوجد كلمات توفي ذلك وصفًا. مرة أخرى، يمكنك أن تطمئن وأنت نائم أن مساهمتك تمنح القوة لأولئك الذين يخوضون تلك المعركة ليربحوها كل يوم.

إذن كيف يمكننا مواجهة تلك التحديات الضخمة؟ من خلال التكاتف معًا لبعض الوقت ولو كان قليلًا. في هذا العام نقوم أنا وأنت والقليل من أصدقائنا بإطعام

١٠٠ مليـون شخص. ولكن ألن يصبح الأمـر مدهشًا أن نستمر في إطعام ١٠٠ مليون شخصـ كل عام؟ أوفر المياه النظيفة لمائة مليون شخص بالهند كل يوم - إنه واحد مـن أهم اهتماماتي. ألـن يكون الأمر مدهشًـا إذا تعاونًا معًا لتوفيـر المياه النظيفة لثلاثـة ملايين شخص في اليوم ونستمر في زيادتهم؟ أو ماذا عن تحرير ٥٠٠٠ طفل تم استعبادهم، ودعمهم بالتعليم وتوفير حياة آدمية لهم؟

هـذا مـا يستطيع مائة ألف فـرد فقط من بيننـا القيام به. بالضبـط كما أنشأت مؤسستي، فإن لهذا الهدف أن ينمو نموًا مطردًا. إذا استطعنا على مر عقد من الزمن أو أكثر إيجاد طريقة لنصبح مليون عضو فإن ما نستطيع إنجازه هو توفير مليار وجبة سنويًا أو توفير مياه نظيفة لثلاثين مليون شخص أو تحرير ٥٠٠٠٠ طفل من العبودية. يمكـن أن تكون هـذه الأرقام غير عادية، ولكن في الواقع، إنقاذ حياة ولو طفلًا واحدًا تستحق العناء حقًا.

إذن ما *تصورك*؟ يبالغ الكثيرون من الأشخاص في تقدير ما يمكنهم فعله في سنة في حين يستهينون بما يمكنهم فعله في عقد أو اثنين من الزمن.

يمكنني أن أصف لك مدى حماسي عندما بدأت مهمتي بإطعام أسرتين فقط. كان هدفـي إطعام ١٠٠ أسرة محتاجة. ثم ازداد الهـدف ليكونوا ١٠٠٠، ثم ١٠٠٠٠٠، ثم مليـون. كلما توسعنا استطعنا رؤية ما هو متاح، إن الأمر يعود برمته لنا. هل ستنضم لي؟ ضع قدرًا قليلًا مما تملك ليتم استثماره في ذلك، ودعنا نغير العالم.

أدركت أنه من بين كل المميزات الأخرى للعطاء،

أنه يحرر الروح.

ـ مايا أنجيلو

سـواء كنت مشتركًا في حملة SwipeOut أو أية منظمـة أخرى، عليك اتخاذ القرار بـأن تأخـذ جزءًا صغيـرًا من وقتـك أو من المال الـذي تحصل عليـه وتختار بفطنة استثمـاره في شيء لن يعـود بالنفع المباشر عليك ولكنه يذهب لشخص آخر محتاج. لا يتعلق هذا القرار بما إذا كنت على خطأ أو على صواب، أو بما إذا كنت تبدو جيدًا أم لا، إنه يتعلق بالثروة الحقيقة - أن تشعر بأنك على قيد الحياة بحق وأنك قمت بدورك في الحياة على أكمل وجه.

كتب كل من "دون" و "نورتن" في كتابهما *Happy Money*، أنه عندما نعطي للآخرين بطريقة صحيحة: "عندما نشعر بأن القرار أشبه بالاختيار، وعندما يربطنا الأمر بالآخرين وعندما يكون له تأثير واضح - فإن الهدايا الصغيرة أيضًا يمكنها أن تزيد من السعادة حتى لو كان عطاؤك بسيطًا للغاية".

متأثرًا بتلك القوة الهائلة على "العطاء الاجتماعي" (في صورة هدايا للآخرين وتبرعات للجهات الخيرية) اهتم "دان آيرلي" وزوجته كثيرًا بتنفيذ نظام بسيط قاما بوضعه معًا بحيث يجعلهما وأبناءهما ملتزمين بالعطاء معًا كأسرة. عندما يحصل الأطفال على مخصصاتهم المالية، فعليهم تقسيم الأموال على ثلاثة برطمانات.

البرطمان ١ لأنفسهم.

البرطمان ٢ لشخص هم يعرفونه.

البرطمان ٣ لشخص لا يعرفونه.

لاحظ أن ثلثي تلك البرطمانات مخصصة للعطاء الاجتماعي؛ لأن هذا هو ما سيجعل الأطفال سعداء. ما تحتويه البرطمانات الثلاثة هو ذو قيمة عظيمة ولكن كان "آيرلي" حريصًا على أن يضعوا نسبة مساوية للمساهمة في مساعدة أشخاص لا يعرفونهم. فالإنفاق على العائلة والأصدقاء أمر جميل؛ لأنك تعطي للناس الذين تحبهم، ولكن يكمن المعنى الحقيقي للإحسان في البرطمان الثالث، والذي يمكن أن يكون أكثر شكل للعطاء أهميةً واقتناعًا.

يمكنني القول أيضًا إن هناك عواقب إيجابية جدًّا لأولئك الذين يعطون عندما يكون الأمر غير هين عليهم. يهيئ هذا الأمر عقولنا؛ حيث يدربنا ويجعلنا نتكيف لندرك أن هناك ما هو أكثر مما يكفي، وعندما يصدق عقلنا ذلك فإننا نستطيع تجربته.

لقد شاركني السير "جون تمبلتون"، ليس فقط أعظم رجل استثماري في العالم ولكنه واحد من الأشخاص العظماء على المستوى الشخصي أيضًا، أمرًا ما منذ ما يقرب من ٣٠ سنة ماضية: فقد قال إنه لم يعرف أحدًا أنفق عشر ما حصل عليه - بمعنى أن ينفق المرء ٨٪ أو ١٠٪ لصالح منظمات دينية أو خيرية لمدة عشر سنوات - ولم ينمُ ثروته المالية نموًّا كبيرًا. ولكن ها هي المشكلة: فإن كل شخص يقول: "سأتبرع عندما تتحسن أموري". وبدوري اعتدت التفكير على تلك الشاكلة أيضًا. ولكنني أؤكد لك ما يلي: فأنت تستحق أن تبدأ من حيث ما أنت عليه اليوم. عليك

البدء في اتباع عادة العطاء حتى إن كنت تعتقد أنك لست على استعداد لذلك؛ وحتى إن كنت تعتقد أنك لا تملك ما تتبرع به. لماذا؟ لأنه كما أخبرتك في بداية أول فصل لهذا الكتاب، إذا لم تبدأ في التبرع بعشرة سنتات من الدولار الواحد، فإنك لن تتبرع بمليون من عشر ملايين دولار ولا بعشرة ملايين من ١٠٠ مليون دولار.

كيف يمكنك تغذية إرث العطاء الخاص بك؟ هل ستمنح وقتك وطاقتك؟ أم هل ستتبرع بجزء من عائداتك على مدى عشر سنوات؟ أم هل ستبدأ بأن تستغرق دقيقة من وقتك لتدخل على الإنترنت وتسجل بحملة SwipeOut **وتجعل ما تملك من نقود بسيطة يسهم في تغيير حياة الآخرين؟** إذا كنت تشجعت، فأرجو منك **أن تقوم بذلك وأنت ما زلت تحت ذلك التأثير.** وتذكر: أن الشخص الذي ستعطيه الكثير قد يكون نفسك. تبدأ حياتك كشخص خير بخطوة واحدة صغيرة. دعنا نَخْطُهَا معًا.

لن أفكر بكل هذا البؤس، لكني سأواصل التفكير بكل هذا الجمال المتبقي.

– آن فرانك

بالمناسبة، لم أكن أدرك دائمًا معنى العطاء والامتنان. لقد اعتدت العيش وأنا في احتياج. بالنظر إلى الماضي، فلم تكن حياتي سهلة بكل مراحلها، ولكنها كانت دائمًا سعيدة. لم أكن أدرك ذلك حينها؛ لأنني نشأت فقيرًا ماليًا، لقد كنت أعمل دائمًا لأضمن أنني سأصل لأعلى المراحل. لكنني لم أدرك أن الإنجاز يأتي في صورة زيادات مفاجئة.

إن تعلم الشيء يحتاج إلى الكثير من الوقت ولكن إتقانه يحتاج لوقت أكثر– ليصبح راسخًا لدرجة أن يصبح جزءًا من حياتك؛ لذا، عندما بدأت فقد واجهت سلسلة من الإخفاقات. كيف تصرفت حيال ذلك؟ دعني أقل لك إنني لم أكن أتمتع بنعمة الروح المستنيرة! لقد كنت دائمًا غاضبًا وحانقًا – ومتشائمًا! لأن الأمور لم تكن تسير كما أود لها أن تسير، وبدأت النقود تنفد مني!

في منتصف ليلة ما، وبينما أسير بسيارتي في الطريق بالقرب من دار عبادة أفينو المنحدر بالقربٍ من شارع بومونا بكاليفورنيا كنت أتساءل، "ما الخطأ؟ إني أعمل بكد، فما الشيء المفقود؟ لماذا فشلت ذلك الفشل الذريع في الوصول لما أريد؟ لماذا لا تسير الأمور على ما يرام؟" فجأة بدأت الدموع تغمر عيني واندفعت

بالسيارة لشارع جانبي. أخرجت الصحيفة التي اعتدت حملها معي دائمًا - وهي ما زالت معي اليوم - وعلى ضوء لوحة القيادة شرعت في رسم خطوط عشوائية وأنا في شدة انفعالي. كتبت تلك العبارة بحروف كبيرة على صفحة كاملة كأني أود توصيل رسالة لنفسي: "**العطاء هو سر البقاء**".

نعم! لقد أدركت أنني نسيت في غمرة الأحداث أن هذا هو أصل الحياة. نسيت أنني سأجد البهجة هنا - أن أحداث الحياة لا تدور فقط حولي. أحداث الحياة نتشاركها جميعًا.

عندما اندفعت بالسيارة مرة أخرى نحو الطريق، كنت في أشد حماسي وقد استعدت تركيزي وشعوري بالرغبة في تحقيق الهدف. بدأت في أن أبلي بلاءً حسنًا لبعض الوقت، ولكن لسوء الحظ، ما كتبته بتلك الليلة كان مجرد رأي، في الواقع - مجرد فكرة لم تتجسد بعد لواقع حقيقي. بعد ذلك اصطدمت ببعض التحديات، وما هي إلا ستة أشهر مضت حتى خسرت كل أموالي. سرعان ما وجدت نفسي في أدنى نقطة من حياتي، حيث أعيش في شقة عزبًا وحيدًا على أرضية بلاطها يبلغ ٤٠٠ قدم في حي فينس بكالفورنيا أستشيط غضبًا. وقعت في فخ إلقاء اللوم على الآخرين بدلًا من نفسي عن تلك التحديات الطبيعية التي تواجه المرء بعدما يقرر تحقيق أهداف كبيرة ومقبولة. توصلت إلى أن العديد من الأشخاص تلاعبوا بي واستفادوا مني، وسمعت صدى الأنا بداخلي يقول: "سأصبح أكبر من ذلك، حتى إن لم يكن من أجلي أنا!" وهكذا كنت أعزي نفسي، وكلما ازددت غضبًا وإحباطًا، قلت عزيمتي للعمل.

بدأت في التهام الطعام كوسيلة للهروب - تلك الوجبات السريعة السيئة عديمة الطعم. في غضون أشهر قليلة ازداد وزني أكثر من ٣٨ رطلًا؛ وهذا شيء ليس بالسهل الوصول له. عليك أكل أطنان من الطعام ولا تتحرك مطلقًا لحرق هذا الطعام! وجدت نفسي أفعل أشياء لطالما سخرت من الآخرين حين يفعلونها - كمشاهدة التلفاز خلال النهار. وإذا لم أكن أتناول الطعام، فستجدني أشاهد المسلسلات، لقد اندمجت في مشاهدة مسلسل *General Hospital* - إذا كنت كبيرًا في السن إلى حدٍّ ما فستتذكر عندما تزوجت "لورا" من "لوك"، لقد كنت أشاهد المسلسل حينها!

إنه لمن المضحك (والمهين بعض الشيء!) أن تنظر إلى الوراء لترى مدى الحضيض الذي انزلقت إليه. لم يتبق معي سوى ١٩ دولارًا وبعض الفكة، ولم يكن لدي أية خطط أو تصورات مستقبلية. وبالأخص كنت حانقًا من شخص اقترض ١,٢٠٠ دولار مني عندما كنت أعمل جيدًا ولم يعدها مطلقًا. أصبحت الآن مفلسًا، ولكنني

عندمـا احتجت للمال، أدار لي هذا الشخص ظهره، لم يكن يرد على مكالماتي! لقد كنت مغتاظًا وأفكر "ماذا سأفعل بحق الله! كيف سأجد قوت يومي؟".

لقد كنت دائمًا شخصًا واقعيًا. قلت لنفسي: "عندما كنت بعمر السابعة عشرة وبلا مـأوى، ماذا كنت أفعل؟" كنت أذهب لمائدة عليها أصناف متنوعة من الطعام بسعر زهيد وأتناول كل ما أستطيع أكله بأقل قيمة مالية. وهنا لمعت بعقلي فكرة.

لـم تكن شقتي تبعـد كثيرًا عن مكان جميـل يسمى مارينا ديـل راي، حيث يرسي أغنياء لوس أنجلوس يخوتهم بهذا المكان. وبالقرب من ذلك المكان كان هناك مطعم اسمه إل توريتو الذي يقدم بوفيهًا خياليًّا مقابل ٦ دولارات فقط. لم أكن أريد تضييع المـال على البنزين أو مـكان وقوف السيارة، لذا، مشيت ثلاثة أميال حتى وصلت إلى المطعم، وهو موجود على مرسى السفن مباشرةً. جلست بجوار الشباك وعبأت طبقًا تلو آخر وأكلت كما لو أنني لن أعيش للغد - لقد كان الوضع أشبه بذلك بالفعل!

بينما أتناول الطعام، كنت أشاهد اليخوت وهي تتحرك في المياه وأتفكر كيف تبدو تلك الحياة. بدأت حالتي تتغير، وكنت أشعر بأن طبقات من الغضب بداخلي بدأت في الذوبان. عندما انتهيت من طعامي، لاحظت ولدًا صغيرًا يرتدي بذلة أنيقة - لا يمكن أن يتعدى سنه سبع أو ثماني سنوات - كان يفتح الباب ليفسح المجال لوالدته الشابة بالدخول. وبكل فخر قادها لطاولتهم ومسك لها الكرسي لحين تجلس، كان له حضور مميـز. بدا ذلك الطفل بمنتهى النقاء والطيبة. يمكنك القول عنه بملء الفم إنه كان معطـاءً، وذلك بسبب الطريقة الودودة والمحترمة التي يعامل بها والدته. لقد تأثرت جدًّا بهذا المشهد.

بعدمـا دفعت الحسـاب، مشيت نحو طاولتهـم وقلت للولد: "معـذرةً، وددت فقط التعـرف إليـك حيث وجدتك رجلًا نبيـلًا بشكل غير عادي. الطريقـة التي تعامل بها السيدة التي تصطحبها مدهشة".

أجاب بثقة: "إنها والدتي".

قلت: "يا إلهي، هذا رائع! إنه أمر عظيم أن تدعوها للغداء!".

صمت قليلًا ثم قال بصوت منخفض: "حسنًا، لا أستطيع فعل ذلك؛ لأنني أبلغ من العمر ثماني سنوات فقط - ولم أعمل بعد".

أجبتـه مبتسمًا بثقـة: "بلى، أنـت مَن يدعوها للعشـاء." وبينما كنـت أقول ذلك تناولـت محفظتـي وأخرجت كل ما تبقى بها من مال - كان مجموعه حوالي ١٣ دولارًا وبعض الفكة - ووضعتها على الطاولة أمامه.

نظر لي وقال: "لا أستطيع أن آخذ هذا".

ما زلت مبتسمًا وأجبته بالثقة نفسها: "بالطبع تستطيع"،

قال مسرعًا: "لماذا؟".

نظرت له بابتسامة عريضة: "لأنني أكبر منك".

حدق إليَّ مصدومًا، ثم بدأ يضحك. استدرت واتجهت نحو الباب.

خرجت من الباب بل يمكنك القول إنني طرت إلى المنزل! كان جديرًا بي أن أرتعد؛ لأني لم أكن أمتلك سنتًا واحدًا، ولكني شعرت بأنني حر كما لم أشعر من قبل!

كان هذا اليوم هو الذي غير حياتي للأبد.

تلك هي اللحظة التي أصبحت فيها رجلًا ثريًا.

شيءٌ ما بداخلي جعلني أتخلص أخيرًا من الشعور بالحاجة. لقد تحررت أخيرًا من ذلك الشيء المدعو نقودًا والذي سمحت له في يوم من الأيام بأن يرعبني. لقد استطعت أن أمنح كل ما أمتلك بلا خوف. شيءٌ ما أكبر من عقلي، شيء في أغوار روحي كان يعلم أنني – وجميع البشر – يتم توجيهي. فتلك اللحظة كانت مقدرة لي. تمامًا كما أنه مقدر لك قراءة تلك الكلمات.

أدركت أنني كنت مشغولًا في محاولة كسب المال ونسيت العطاء وقيمته. الآن لقد تعافيت وتعافت روحي.

لقد تخلصت من أعذاري ومن إلقاء اللوم على الآخرين، وفجأة لم أعد غاضبًا مطلقًا. لم أعد أشعر بالإحباط. ربما تقول بداخلك إنني لم أكن على ذلك القدر من الذكاء! لأنني لم تكن لديَّ أدنى فكرة عن كيفية حصولي على الوجبة التالية. ولكن تلك الفكرة لم تكن بعقلي مطلقًا. بدلًا من ذلك شعرت بسعادة بالغة كأنني تخلصت للتو من كابوس يلاحقني – كابوس التفكير في أن حياتي أصبحت محكومًا عليها بالفشل بسبب ما "فعله" الآخرون لي.

في تلك الليلة، أجبرت نفسي على الالتزام بخطة عمل واسعة النطاق. لقد قررت بالضبط ما الذي سأفعله لأوظف نفسي. شعرت بيقين ما بأن ذلك سيحدث – ولكني ما زلت لا أعلم متى سيحين موعد راتبي التالي، والأهم من ذلك، وجبتي التالية.

وحدثت المعجزة. في صباح اليوم التالي وصل لي خطاب عبر البريد التقليدي، كان مكتوبًا بخط اليد وكان من صديقي يعتذر فيه أنه كان يتحاشى الرد على مكالماتي. لقد كنت بجواره عندما احتاج لي، ولقد كان يعلم أنني في مأزق؛ لذا، أعاد لي المال الذي اقترضه، وزيادة قليلًا عليه.

نظرت بداخل الظرف، وكان به شيك بقيمة ١,٣٠٠ دولار. لقد كان كافيًا ليبقيني على قيد الحياة لمدة شهر أو أكثر! صرخت من فرط السعادة، لقد كنت أشعر براحة كبيرة. ثم *تفكرت: " ماذا يعني ذلك؟"* .

لم أكن أعلم ما إذا كان ذلك مصادفة، ولكنني أؤمن بأن هذين الحدثين مرتبطان ببعضهما البعض، وأنني كوفئت ليس فقط لأنني أعطيت ولكن لأنني أردت ذلك. لم يكن العطاء نابعًا من التزام أو خوف – ولكنه مجرد عطاء نابع من قلبي وروحي لتلك الروح الصغيرة التي قابلتها في طريقي.

يمكنني القول لك بحق، إنني واجهت أيامًا صعبة بحياتي، اقتصاديًا وعاطفيًا – شأني شأن الجميع – ولكن لم أشعر بذلك الشعور بالحاجة مرة أخرى، ولن أعود لأشعر به.

الرسالة الأخيرة من ذلك الكتاب بسيطة للغاية. إنها تكمن في الجملة التي كتبتها على الصحيفة على جانب الطريق. السر الأخير للثروة هو: *العطاء هو سر البقاء.*

أعط بحرية وسهولة وسعادة وبلا قيود. أعط حتى إن كنت تشعر بأنه ليس لديك ما تعطيه، وستكتشف أن هناك محيطًا من الثروة بداخلك وحولك. تدور الحياة دائمًا حولك وليس لك. قدر تلك العطية وستصبح ثريًا الآن ولاحقًا.

إن إدراك تلك الحقيقة جعلني أفكر فيما خلقت له، وما خلقنا جميعًا له: أن نكون قوة لنشر الخير. لقد استحضرت المعنى الجوهري للحياة وأصبحت أتطلع باستمرار لتأدية واجباتي على أكمل وجه – لأن أكون سببًا في خلق السعادة كل يوم في حياة الأشخاص الذين أقابلهم وأحصل على شرف التواصل معهم.

حتى إن كنت لم أقابلك شخصيًا، فإني كتبت ذلك الكتاب من المنطلق نفسه، أدعو الله وأطلب منه أن يكون كل فصل وكل صفحة وكل فكرة في هذا الكتاب خطوة فعالة لمساعدتك في تجربة الشعور بالكثير من النعم التي تمتلكها، والكثير من النعم التي تستطيع خلقها ومنحها لتلك الحياة.

أمنيتي القلبية والغرض من ذلك الكتاب هو منحك طريقة مختلفة لتوسع وتعمق معنى حياتك وحياة الآخرين الذين تتواصل معهم. وهنا تكمن الميزة في خدمتك.

وأني لآمل وأتطلع أنني في يوم ما أكون قادرًا على أن أقابلك وأخدمك في واحدة من الفعاليات التي أقوم بها حول العالم، أو أن أقابلك في الشارع فقط. سأكون متحمسًا لأسمع منك كيف استخدمت تلك المبادئ في تحسين حياتك.

والآن، وبينما نفترق، أود أن أترككم في سعادة، متمنيًا أن تكون حياتكم مليئة بالخيرات. أتمنى لكم حياة مفعمة بالسعادة والمشاعر والتحدي والفرص والنمو والعطاء. أتمنى لكم حياة مدهشة.

مع خالص حبي وتقديري،

توني روبينز

عش حياتك كما يحلو لك. جرب كل شيء. اعتن بنفسك وبأصدقائك. استمتع، تصرف بجنون وكن مميزًا. اخرج وارتكب الأخطاء! بالطبع ستصل لمكان ما؛ لذا، استمتع بكل لحظة. انتهز فرصة التعلم من أخطائك: اكتشف سبب مشكلتك وتخلص منه. لا تحاول الوصول للكمال؛ فقط عليك أن تكون النموذج الممتاز للإنسان.

ـ توني روبينز

٧ خطوات بسيطة:
قائمة مهام للنجاح

إليكَ قائمة مهام سريعة لتستخدمها في أي وقت ترغب فيه في معرفة وضعك والشيء الذي ما زال عليك فعله لتتقدم في الطريق نحو الحرية المالية. ألقِ نظرة على الخطوات السبع البسيطة وتأكد من أنك لا تفهمها فقط بل وتطبقها كذلك.

الخطوة ١: اتخذ أهم قرار *مالي* في حياتك:

١. هل اتخذت القرار بأن تصبح مستثمرًا وليس مستهلكًا فقط؟
٢. هل التزمت بتخصيص نسبةٍ محددة من المدخرات تذهب دائمًا إلى صندوق الحرية الخاص بك؟
٣. هل جعلت الأمر يحدث تلقائيًّا؟ إن لم تكن قد فعلت، فافعل الآن على الموقع التالي: www.schwab.com. وأ www.tdameritrade.com
٤. إذا كان المبلغ الذي تلتزم بتوفيره الآن صغيرًا، فهل عهدت إلى صاحب عملك باستخدام برنامج "ادخر المزيد غدًا"؟ انظر: http://befi.allianzgi.com/en/befi_tv/pages/save_more_tomorrow.aspx.

الخطوة ٢: اطلع على بواطن الأمور: اعرف القواعد قبل أن تخوض اللعبة:

١. هل تعرف الخرافات التسع وأصبحتَ محميًّا الآن؟ إليكَ اختبارًا:

أ. أي نسبة من صناديق الاستثمار المشتركة تتفوق على السوق (أو على معيارها) على مدار أي عشرة أعوام؟
ب. هل الرسوم تمثل أهمية؟ وما متوسط رسوم صناديق الاستثمار المشتركة؟
ج. إذا كنت تدفع ١٪مقابل ٣٪ رسومًا، فما حجم الفرق الذي سيطرأ على سلة مدخرات التقاعد النهائية الخاصة بك؟

د. هـل اختبرتَ سمسارك؟ هـل اطلعت على الإنترنت لترى مـا حجم نفقاتك الحاليـة وما قدر المخاطـرة في استثماراتـك الحالية وكيـف سيكون أداء إستراتيجيتـك الاستثماريـة الحالية على مـدار ١٥ عامًا مقارنـةً بخياراتٍ أخرى بسيطة وغير مكلفة؟

هـ هل تعرف الفرق بين العوائد التي يُعلَن عنها وبين ما تجني حقًّا؟

و هل تعرف الفرق بين السمسار وبين الوكيل الائتماني؟

ز هل صناديق الاستثمار ذات التاريخ المحدد هي اختيارك الأفضل؟

ح كيـف تضاعف حساب التقاعـد الخاص بك؟ وهل عليـك اختيار استخدام حساب تقاعد معين؟

ط هل عليك أن تخاطر مخاطرات ضخمة لتحصل على عوائد كبيرة؟ ما بعض الأدوات التي ستتيح لك الحصول على فوائد السوق دون الخسارة؟

ك هـل حددت أيًّا من المشاعر أو القصص المُقيِّدة التي كانت تعوقك وتسبب لك الفشل في الماضي؟ وهل كسرت نمط سيطرتها على حياتك؟

٢. هـل لديك الآن وكيـل ائتماني يمثلك ويرشـدك؟ إذا لم يكن لديـك وكيل فاعثر على واحدٍ علـى الإنترنت على الموقع التالـي: http://findanadvisor.napfa.org/home.aspx أو اذهـب إلى موقع شركـة سترونجهولد واطلع على خدماتها www.strongholdfinancial.com.

٣. إذا كنـت تمتلـك شركةً أو كنـت موظفًا ولديك حساب تقاعـد، فهل اقتطعت من وقتك ٣٠ ثانيةً للاطلاع على كيف تكون الرسوم التي تدفعها مقارنةً ببقية السوق؟ اذهب إلى موقع http://americasbest401k.com/401k-fee-checker.

٤. إذا كنت مالكًا لمشروع تجاري، فهل استوفيت متطلباتك القانونية لقياس حساب التقاعـد مقارنةً بالخطط الأخرى؟ تذكـر أن إدارة العمل قد ذكرت أن ٧٥٪ من حسابات التقاعد التي راجعتها تسببت في غرامة متوسط قدرها ٦٠٠٠٠٠ دولار (www.americasbest401k.com).

الخطوة ٣: اجعل اللعبة قابلة للفوز:

١. هل جعلت اللعبة قابلة للفوز ؟

أ هـل عرفتَ أرقامـك الحقيقية؟ هل عرفت ما سيتطلبـه حقًا تحقيق الأمان المالي والحيوية والاستقلال الماليين؟ هل حسبتَ الأمر؟

ب إذا لـم يكـن الأمـر كذلـك، فعُد وافعـل ذلـك الآن، أو إذا كنـت ترغب في مراجعتها عُد واحسب الأرقام الآن أو اذهب إلى التطبيق الخاص بك، حيث يمكنـك الاحتفاظ بالأرقام في جيبـك، وسيُحسَب الأمر خلال بضع دقائق. يمكنك فعل ذلك في بضع دقائق فقط.

ج تذكـر أن الوضوح قـوة، انظـر www.tonyrobbins.com/masterthe-game.

٢. بمجـرد حصولـك علـى الأرقام، هـل استخدمـت حاسبـة الثـروة الخاصة بك وتوصلـت إلى خطـة توضح لك عدد السنـوات التي ستستغرقهـا لتحقيق الأمان المالـي أو الاستقلال المالي عن طريق كل من الخطة المحافظة أو المتوسطة أو الجريئـة؟ إذا لم تكن قد فعلت، فأعـطِ لنفسك هذه الهدية، اذهب إلى التطبيق وافعل ذلك الآن.

٣. هـل اتخذت أية قـرارات بشأن العناصـر الخمسة المتعلقة بكيفيـة زيادة سرعة خطتك وتحقيق الأمان المالي أو الاستقلال المالي بشكل أسرع؟

أ ادخر المزيد:

- هـل فكرت فـي المواضع التي يمكنـك التوفير فيها؟ مثل رهنـك العقاري؟ أو المشتريات اليومية؟
- هـل طبّقت خطـة "ادخر المزيد غدًا" لكي لا تضطر إلى التنازل عن أي شيء اليـوم، ولكن عندما تجني دخلًا إضافيًـا في المستقبل ستوفر المزيد؟ اذهب إلى الرابـط http://befi.allianzgi.com/en/befi_tv/pages/save-more_tomorrow.aspx.
- هـل وجـدت شيئًا يمكنك التنازل عنـه بسهولة لكي تزيد مـن مدخراتك؟ هل هـو بيتـزا ثمنهـا ٤٠ دولارًا؟ أم زجاجة ميـاه؟ أم فنجان قهـوة؟ وهل حسبتَ كـمَّ المـال الـذي سيكون لديـك في صنـدوق الحريـة الخاص بـك، وإلى أي مـدى يمكنك تحقيق أحلامك أسرع من خلال فعـل ذلك؟ تذكّر أن ٤٠ دولارًا أسبوعيًـا تسـاوي ٥٠٠٠٠٠ دولار علـى مدار عمـرٍ استثماري. ليس عليك أن

تفعل أيًا من هذه الأمـور إذا كنت بالفعل قد وصلت للمعـدل المطلوب، ولكن هذه خياراتٌ يمكنـك استغلالها إذا لم تكن قد وصلت للمعدل اللازم لتحقيق أهدافك المالية بعد.

ب اجـنِ المزيد. هل عثرت على طـرقٍ لزيادة القيمة التـي بإمكانك إضافتها للآخريـن؟ هل تحتاج لإعادة إعداد نفسك والتحويل إلى مجالٍ مختلف؟ ما الطـرق التي يمكنك بها إضافة المزيد من القيمة وتحقيق المزيد من النمو لكي يمكنك أن تمنح أكثر؟

خفضـ الرسوم والضرائب. هل وجدت طريقةً لتطبيق ما قد تعلمته لخفض رسومك أو ضرائبك أو كليهما؟

ج احصـل علـى عوائـد أفضل. هـل وجـدت طريقـةً للاستثمار بعوائـد أكبر دون مواجهـة مخاطرة كبيرة؟ هـل تفقدتَ أيًا من الحافظـات الاستثمارية الموجودة التي قد تحسّن مـن أرباحك وتحميك من حالات الكساد المؤلمة في السوق؟

د غيّـر حياتك وحسّن أسلوب حياتك. هل فكرت فـي موقعٍ جديدٍ بنمط حياة أفضـل؟ هل فكرت في وضع نفسك في مكان يمكنك فيه تخفيضَ الضرائب المحليـة أو إزالتها ثم توجيه كل تلـك الأموال نحو بناء ثروة وتحقيق الأمان المالي والحرية لأسرتك؟

الخطوة ٤: اتخذ أهم قرار *استثماري* في حياتك:

١. هـل قـررت القيام بتوزيع الأصـول لكي لا تضع نفسك أبدًا فـي موقفٍ يسمح بأن تخسر كثيرًا جدًا؟ (لا تضع كل بيضك في سلةٍ واحدة، أليس هذا صحيحًا؟).

٢. هـل قررتَ مـا النسبة التـي ستخصصهـا لوعاء الأمـان الخاص بك ومـا أنواع الاستثمارات المحـددة التي ستستخدمها لتصبح آمنًـا وتظل تضاعف العوائد؟ هـل تقوم بالتنويع واستخدام أنـواع مختلفة من الاستثمارات داخل وعاء الأمان؟ هل قـررت ما النسبة التي ستذهب إلى وعاء الأمان مـن مدخراتك أو رأسمالك الاستثماري؟

٣. هـل قررتَ ما النسبة التي ستخصصهـا إلى وعاء المخاطرة/ النمو الخاص بك وما أنواع الاستثمارات المحددة التي ستستخدمها لمضاعفة العوائد مع الحماية

من الخسارة على أفضل نحوٍ ممكن؟ هل نوَّعت الاستثمارات في وعاء المخاطرة/ النمو الخاص بك؟

٤. هل قيَّمتَ مدى تحملك للمخاطرة بفاعلية؟ هل أجريت الاختبار الذي طوَّرته جامعة روتجرز؟ (http://njaes.rutgers.edu/money/riskquiz)

٥. هل فكرت في المرحلة الحياتية التي تعيشها الآن وفي ما إذا كان عليك أن تكون أكثر أو أقل جرأة بناءً على طول المدة المتاحة أمامك للتوفير والاستثمار؟ (إذا كنتَ شابًّا يمكنك أن تخسر أكثر قليلًا؛ لأن لديك المزيد من الوقت للتعافي، أما إذا كنت أقرب إلى التقاعد فلديك وقت أقل للتعافي وربما تحتاج للمزيد في وعاء الأمان الخاص بك).

٦. هل قيَّمت حجم تدفق نقودك وحجمه وما إذا كان ذلك سيلعب دورًا في مستوى تحفظك أو جرأتك في توزيع الأصول؟

٧. هل اتخذت قرارًا بشأن معدل الأمان في مقابل المخاطرة/ النمو ونسبته من استثماراتك الإجمالية؟ هل هي ٥٠:٥٠؟ أم ٦٠:٤٠؟ ٧٠:٣٠؟ ٣٠:٧٠؟ ٤٠:٦٠؟ ٨٠:٢٠؟

٨. هل صنعت قائمةً بالأهداف طويلة المدى وقصيرة المدى تثير حماسك في وعاء الأحلام؟ هل عليك الانتظار حتى يومٍ ما في المستقبل أم هناك بعض الأشياء التي ستحققها على الفور؟

٩. هل وضعت طريقةً لتمويل وعاء أحلامك سواءً بكمٍّ صغير من المدخرات أو جزءٍ من الأرباح غير المتوقعة من النجاحات في وعاء المخاطرة/ النمو الخاص بك؟

١٠. إعادة التوازن وتوسيط التكلفة بالدولار:

أ. هل تضع قدر المال نفسه باستمرار في استثماراتٍ معينة بغض النظر عمّا إذا كانت السوق ترتفع أم تهبط؟

ب. هل تعيد توازن محفظتك الاستثمارية باستمرار أم يقوم وكيلك الائتماني بذلك نيابةً عنك؟ في الحالتين هذا ضروري لتحسين العوائد وتقليل درجة التقلب.

الخطوة ٥: ضع خطة للدخل مدى الحياة:

١. قوة إستراتيجية كل المواسم:

أ. هـل اقتطعت جزءًا من وقتك لقراءة وفهم وتنفيذ الحِكَم القوية التي قدمها لنـا "راي داليو" من خـلال إستراتيجيته الخاصة بـكل المواسم؟ لقد حاز على عوائد استثمار ناجحة على مدار ٨٥٪ من الوقت وخسر مالًا أربع مرات فقط خلال ٣٠ عامًا، ولم يخسر أكثر من ٩٣،٣٪ قط حتى الآن!

٢. هـل ذهبتَ إلـى شركـة سترونجهولد واستغرقـت خمس دقائـق في معرفة العوائـد التي ستحصـل عليها علـى استثماراتك الحاليـة مقارنةً بمحفظة "كل المواسم" (والمحافظ الأخرى) أو في رؤية ما قد يتطلبه الأمر لإنشاء حافظة "كل المواسم" الاستثمارية في دقائق؟

٢. التأمين على الدخل:

أ. هـل قمتَ بالأمر الأهـم على الإطلاق؟ هل تأكدت مـن أنك لن تفقد دخلك طالما حييت؟ هل وضعت خطةً مضمونة للدخل لمدى الحياة؟

ب. هل تعرف الفرق بين المعاش السنوي الفوري والمعاش السنوي المؤجل؟ وهل اخترتَ أيهما قد يكون مناسبًا لك بناءً على مرحلتك في الحياة؟

جـ. هـل فحصـت المعاش السنـوي المختلط وفتحـت حسابًـا؟ أو اطلعت على إستراتيجيـة الأربـاح دون الخسائر المتاحـة الآن لأي شخصٍ بغض النظر عن العمر والتي لا تكلفك دفع مبلغ ضخم على الإطلاق؟

د. هـل بحثت على الإنترنت وعرفت كم من الدخل المستقبلي يمكن أن تحصل عليـه مقابل مبلغ ضئيلٍ هـو ٣٠٠ دولار شهريًّا أو أكثر؟ إذا لم تكن قد فعلت فاذهب إلـى موقـع www.lifetimeincome.com أو اتصل بمتخصص في المعاشات السنوية بشركة سترونجهولد.

٣. أسرار الأثرياء:

أ. هل بحثت كيفية تخفيض كم الوقت الذي ستستغرقه لتحقيق الحرية المالية بمقدار ٣٠٪ إلى ٥٠٪ من خلال اتباع إستراتيجيات التأمين على الحياة ذات الكفـاءة الضريبية؟ تذكر أن (التأمين الخاص على الحياة) رائع للحصول علـى صافي ثروة كبيـر، ولكن يمكن لأي شخص الاستفـادة من السياسات المُقدَّمة من خلال شركة تيا كريف (TIAA-CREF) بأقل كميات الودائع. إن لـم تكـن قد استكشفـت هذه الأدوات بعـد، فحـاول أن تتواصل مع وكيل

ائتماني خبير ومؤهل اليوم أو اتصل بشركة سترونجهولد للحصول على تحليلٍ مجاني.

ب. هل استثمرت ٢٥٠ دولارًا لتنشئ وديعة ينتفع بها طيلة حياتك لكي تكون أسرتك محمية وتذهب لها أصولك دون المرور بعام من إثبات صحة الوصية؟ هل حميتَ ثروتك، ليس فقط من أجل أبنائك، ولكن أيضًا من أجل أحفادك وأبناء أحفادك؟

الخطوة ٦: استثمر مثل الصفوة:

١. هل أخذتَ وقتًا لاستيعاب بعض من المحاورات القصيرة مع ١٢ من أذكى الأشخاص في المجال المالي على الأرض، وأعظم المستثمرين في التاريخ؟

٢. من "سيد الكون" في العالم المالي؟ ما العوائد التي حصل عليها مقارنةً بأي شخص آخر، بمن في ذلك "وارن بافيت"؟ وكيف يمكنك أن تستثمر مثله إن أردتَ؟

٣. ماذا تعلمتَ عن توزيع الأصول من "ديفيد سوينسين" الذي يعمل بجامعة ييل؟ أو من "ماري كالاهان إيردوس" التي تعمل ببنك جي.بي. مورجان؟

٤. ماذا تعلمت من سيد المؤشرات "جاك بوجل"؟ أو من د. دوم؛ "مارك فابر"؟

٥. هل فهمت الإستراتيجية البسيطة التي يوصي بها الآن "وارن بافيت" الجميع، بمن في ذلك زوجته ووديعة إرثها؟

هل استوعبت أهمية كيفية الحصول على عوائد متباينة؟

٦. هل استوعبت ماجستير إدارة الأعمال الذي قيمته ١٠٠،٠٠٠ دولار والذي أمدّك "باول تودور جونز" به من خلال توجيهك لعدم الاستثمار بأقل من نسبة خمسة إلى واحد والاستفادة دومًا من قوة الاتجاه السائد؟

٧. هل اطلعت على الفيديو الخاص بـ "راي داليو" الذي يحمل عنوان *How the Economic Machine Works-In Thirty Minutes* إن لم تكن قد فعلتَ فشاهده الآن على الرابط التالي .www.economicprinciples.org

٨. هل غرقتَ في مفاهيم "كايل باس" للاستثمار وحلوله التي لن تجعلك تخسر مالًا؟ هل تذكر قوة عملات النيكل؟ ما الاستثمار الذي تضمنه حكومة الولايات المتحدة للأبد وستحصل على أرباح محتملة تتراوح ما بين ٢٠٪ و ٣٠٪؟

٩. هل تعلمت الدروس الجوهرية لـ"تشارلز شواب" واستوعبت هدية السير "جون تمبلتون" التي تتمثل في الآتي: على المرء أن يعرف أن البيئة الأسوأ هي فرصته الكبرى؛ وعليه أن يكون متفائلًا جدًّا عندما يكون العالم "ينتهي" مثلما حدث في الحرب العالمية الثانية، وعند حدوث التضخم في أمريكا الجنوبية، و في فترة الكساد، وكما حدث في اليابان بعد الحرب العالمية الثانية؟ هل تشبعت بفلسفة إستراتيجيته الأساسية التي جعلته أول ملياردير استثمار عالمي في التاريخ؟
١٠. ما الإجراءات التي يمكنك اتخاذها اليوم لتبدأ الاستثمار مثل الصفوة؟

الخطوة ٧: فقط قم بذلك واستمتع به وشارك الآخرين إياه!

١. أصولك الخفية:
أ. هل استوعبت حقيقة أن المستقبل مكانٌ مذهل؟
ب. سيكون هذا المكان مليئًا بالتحديات المثيرة، فالفرص والمشكلات موجودة دائمًا، ولكن هل تفهم أن هناك موجةً من التكنولوجيا التي ستستمر في الابتكار وفي تمكيننا كأفراد وتحسين جودة حياة البشر في كل أنحاء الكرة الأرضية؟
٢. هل منحت نفسك الهدية الكبري – الالتزام بأن تكون ثريًا الآن وليس يومًا ما في المستقبل – من خلال تقديرك وتطويرك لعادة تقدير وتقييم ما تملك بالفعل والاعتماد على ذلك كأساس للنجاح؟
٣. هل يمكنك أن تجعل التقدير يحل محل التوقعات الكبرى؟ وهل عزمت على أن تحيا حياة من التقدم؟ التقدم يساوي السعادة، الحياة تتعلق بالنمو والعطاء.
٤. هل اكتشفت ما قد جئت إلى الدنيا لتقدمه؟ وما الهدف الأسمى لحياتك؟ هل بدأت في التفكير في إرثك؟
٥. هل قررت استخدام قدر بسيط من نقودك لتغيير العالم؟ إذا كنتَ قد اتخذت هذا القرار فاذهب إلى موقع www.swipeout.com الآن وخذ دقيقة من وقتك وابدأ عملية إنقاذ حياة الكثير من الأشخاص بينما تستمتع بحياتك.
٦. هل تجسد شخصيتك الحقيقة الكامنة وراء ثروتك: العطاء هو سر البقاء؟

هذه قائمة تحقق شاملة وسريعة لزيادة الاستفادة من الصفحات التي قد قرأتَها، إذا كان هناك أي شيءٍ قد فاتك فامنح نفسك هدية الرجوع إليه وفهمه جيدًا وتذكر أيضًا أن التكرار هو أساس كل المهارات، والفعل يوجد حيث توجد كل قوتك.

إذن هلم إلى هنا يا صديقي العزيز، واعرف أنك لستَ وحدك. يمكنك الاعتماد على مصادرك الخاصة، ولكنني قد جمعتُ لك أيضًا مجموعةً ضخمةً من المصادر المساعدة المتاحة؛ وهي الموقع الإلكتروني، والتطبيق، وشركة سترونجهولد، وحسابات التقاعد. ولكن مهما حدث، فتأكد من اتخاذك إجراء ما، وتأكد من أن الناس الذين يرشدونك يهتمون بمصلحتك. عليك بالبدء بالعثور على الوكيل الائتماني المناسب؛ فسيساعدك هذا الشخص على وضع خطتك أو صقلها.

هذه القائمة ليست كل شيء، فهي مجرد قائمة تحقق رائعة لتحفيزك على الاستمرار في النمو وتطبيق ما تعلمته. تذكر أن المعرفة ليست قوة، إنما التنفيذ قوة. حقق تقدمًا صغيرًا فقط كل يوم أو كل أسبوع، وقبل أن تدري، ستجد أنك أدركت طريقك نحو الحرية المالية.

أتطلع إلى لقائك شخصيًّا يومًا ما قريبًا، وحتى ذلك الوقت، تقدّم واستمر في التقدم إلى الأمام وابرع في اللعبة وعِش بشغف.

شكر وتقدير

عندمــا جلسـتُ لأدوِّن أسماء كل الأشخاص الذين أشعر بالامتنــان نحوهم، شعرتُ بحيرة شديدة. كنتُ قد انتهيتُ للتو من تأليف كتاب يزيد عدد صفحاته على الستمائة صفحـة! ولكن تقديم الشكـر لكل من ساعدني على الوصول إلـى هذه النقطة ما زال يبـدو مهمــة مخيفة، فمن أين سأبدأ؟ كنت أجلس هنــا وكانت هذه المهمة تبدو كثيرًا كأنهـا شيءٌ قد تراه في نهايــة فيلم؛ مئات من الأسماء تمـر أمامك ومشاهد رئيسية تظهـر إشــادةً بدور النجـوم الكبارْ. فقـد لعب الكثير مـن الناس الكثير مـن الأدوار ليساعدوني على الوصول إلى تلك اللحظة المرضية للغاية.

بينمــا أراجــع رحلة الأعوام الأربعــة - وبصراحة الثلاثين عامًــا التي قادتني إلى هنـا- أرى وجوه العديد من الأفراد الاستثنائيين وأشعر بفضلهم. لن أستطيع شكرهم جميعًــا ولكننــي أود أن أبدأ من منزلي بالأشخاص الذين أثــروا في حياتي بعمقٍ أكثر من غيرهم.

أولًا، أسرتــي. ويبــدأ حديثــي عــن أسرتي بالطبع بحــب حياتي، زوجتــي الرائعة، حبيبتــي ســاج، "فتاتــي"، فهي المصدر الــذي لا ينضب أبدًا للبهجــة والسعادة في حياتــي. أشعــر بأنها الجائــزة الكبرى التي منحنــي إياها الله نتيجــةً لخدمة عشرات الملاييــن من الناس على مر العقود. تقول لي إنها قــد وُلِدَت لتحبني، وكل ما أستطيع قوله هو أن الله قد أنعم عليَّ حقًّا بحب هذه الروح الجميلة. وأشكر والديها بيل وشارون -أبــي وأمي- على إنجــاب وتنشئة هذه المــرأة المذهلة، لقد منحتمانــي أعظم هدية فــي حياتــي؛ وهي ابنتكما، المصدر الأعظم للحب الــذي أعرفه ولم يكن يمكنني حتى تخيلــه. أشكركما على كل الحب الــذي أغدقتماه عليها، وعلى حبكما لي كأنني ابنكما، يعيشــ كل منكما حياةً من الإسهام الحقيقي الفعلي ويلهمني كل منكما كل يوم. وأشكر أخا زوجتي العزيز سكوتي (وهو أخي حقًّا) على شجاعته الشبيهة بشجاعة المحاربين وتركيزه المستمر على رفع المعايير النموذجية والتأكد من قدرتنا على الوصول للمزيد

مــن الأشخاص ومساعدتهم. وشكرًا لــكل من أبنائي الأربعــة؛ جيريك وجوش وجولي وتايلر، الذين منحوني في كل مراحل حياتي إلهامًا وحُبًّا ودافعًا لكي أصبح أفضل. كما أشكــر فضل خالقنا، وأشكر أمــي الحنونة الشغوفة التي نقلت إلــيَّ معايير استثنائية. أوجه الشكر لأخي وأختي؛ ماركوس وتارا، ولكل عائلتي الكبيرة، أحبكم.

أشكــر فريقي الأساسي في مؤسسة روبينــز ريسرتش إنترناشونال، والذي يمنحني كل يــوم الفرصة لاستكشاف ودمج وخلق أفــكار وأدوات وإستراتيجيات وطرقٍ جديدة واختبارها وإعادة اختبارها لتحسين جودة حياة الناس في أنحاء العالم. وأشكر سام جورج ويوجيش بابلا؛ وهما صديقاي اللذان يكترثان لأمري ولأمر كل شركاتي عندما أسافر حول العالم. وأوجه الشكر إلى أصدقائي الأعزاء وحراسي مايك ميليو والقائد جــاي جاريتي. وإلى شاري وريتش ومارك وبــروك وتيري وبقية طاقم عملنا التنفيذي المذهــل المخلص المدفوع بالمهمات. إلى فريقي الإبداعي البارز - وخاصةً المديرة الرائعــة والشريكة المبدعة ديان آدكوك - أنتم مذهلــون، وإلى نجمتنا اللامعة كيتي أوستــن، أحبك. وإلــى كل العاملين في مقر سان دييجو ومــن يعملون معي كل يوم في مختلف الأقسام بمؤسسة روبينز وكل شركائنا الذين يؤلفون مجموعة شركات آنتوني روبينــز. أشكر كلًا منكم على كل ما تفعلونه فــي سعينا نحو العمل الدائم على تقديم إنجــازات للناس في أعمالهم وحياتهــم المالية وصحتهم ومشاعرهــم وإدارة وقتهم وعلاقاتهــم الشخصيــة. نحن هنا معًــا لنغير حياة الناس، لقــد دُعينا لننهض، نحن ندفــع النهضــة الماليــة والعملية، وفــي نهاية الأمــر البشرية. نحن محفــزون للروح؛ وهــذه هي المنحة التي خلقنــا لأجلها. أشعر بأنني محظــوظ للغاية لعملي معكم على المساعــدة إحــداث فرق فــي حياة النــاس في جميع أنحــاء العالم! وأخــص بالشكر طاقمنــا من المتطوعيــن وكل فريقنا؛ وخاصةً محاربينا علــى الطريق الذين يجوبون الأرضــ ليحققــوا كل شيء خلف الكواليس، ففعاليتنا لم تكن لتُقــام دونكم، وفريقنا بأكملــه ممتــنّ للهدايا التي تقدمونها لنــا. كذلك أشكر كل الزوجــات والأزواج الذين يعيرونتــا شركاء حياتهم بينما نجتاز العالم، وإلى جوزيف ماكليندون الثالث وسكوت هاريــس وجو ويليامــز ومايكل بيرنيــت وريتشــارد وفيرونيكا تان وسالــم على منحنا القدرة على التأثير في المزيد من الناس بمختلف أنحاء العالم.

لقــد تشكَّلَــت حياتي بالصداقــات العميقة مــع أربعة رجال لامعيــن، إلى صديقي العزيــز وأخي بول تودور جونز، أشكرك علــى أكثر من واحد وعشرين عامًا من كونك مثــلًا أعلى لكيفيــة العثور على طريق المرء نحو النصر مهمــا كان التحدي كبيرًا! إن

الشيء الوحيد الأعظم من قدرة "بول" الأسطورية على التجارة هو عمق حبه وكرمه، فهــو روحٌ مدفوعة تمامًا نحو إحداث فرقٍ في العالم، وهو يفعل ذلك كل يوم. إلى بيتر جوير الذي كان واحدًا من أعز أصدقائي في الحياة وقوة مبدعة من قوى الطبيعة كما أن كرمه لم يكن له حدود. دائمًا ما تلهمني لأرى الفرص الممكنة يا بيتر! أشكرك على كل الضحــكات وعلــى توجيهك لي وحبك وميزة أن أكــون صديقك خلال هذه العقود. إلــى مارك بينيوف؛ أخي طوال رحلتي، إن عقلــك المذهل وقلبك الحصين وابتكارك الدائــم في العمــل وجهودك الخيريــة البارزة يثيرونني ويثيرون الملاييــن الآخرين المكلفين بالحفاظ على المعايير التي قد وضعتَها بنجاح كبير وما زلت تحافظ عليها في موقع Salesforce.com. إنني فخور بمشاركتي لك في تغيير حياة النـاس، أحبك يا رجل. إلى ستيف واين، أشكرك على حبك وعلى كونك مبدعًا لامعًا تتفادى الأخطاء ولا يمكــن لشيء على الأرضــ أن يوقفك! إنك عبقريٌ بحــق، ومتواضع جدًا مع ذلك. دائمًــا ما تعتني بهؤلاء الذيــن تحبهم، وطريقتك في تحويل الرؤيــة إلى حقيقة واقعة تثير جميع من حولك، إن كوني صديقًا لك يعتبر هدية رائعة. كل يوم أقضيه معك هو يوم آخر أتلقى فيه إلهامًا للارتقاء بمستوى أدائي.

تُتــاح لــي فرصة لقاء مئــات الآلاف من النــاس الذين يؤثرون فــي حياتي كل عام مــن خلال فعالياتي. ولكن هــذا الكتاب في جوهره قد تشكّل على نحــو فريد من قِبَل مجموعة مَن أكثر من ٥٠ شخصًا استثنائيين أثرَت أفكارهم وإستراتيجياتهم فيَّ وفي كل مــن سيقــرأون هذه الصفحات. إلى هؤلاء الذين شاركونــي بوقتهم وعمل حياتهم فــي جلساتنا الحوارية، إنني ممتــنٌ لكم للأبد. وإلى راي داليــو على هديتك الفريدة التــي منحتنا إياها في هذا الكتاب عبر تزويد المستثمر العادي بمنهج "كل المواسم" الاستثمــاري المبني على أفكار إستراتيجيته الشهيــرة العبقرية. منحتنا "راي" هدية متمثلــة في نظام مبســط يصنع كل ما قد أمدَّ المستثمريــن بأيسر الطرق الممكنة - علــى الأقل مــن الناحية التاريخية - على طول الطريق المالــي طويل المدى. إن قيمة "الخلطــة السريــة" الخاصــة براي لا يمكــن قياسهــا، ولكنها أحــد انعكاسات كرمه الأصيل.

إلــى جاك بوجل على استثماره أربعةٍ وستين عامًا مــن حياته وتركيزه العنيد على مــا يناسب المستثمــر: إن التزامك بصنع صناديق الاستثمــار المرتبطة بالمؤشر قد غيَّــر الاستثمــار كما يعرفه كل شخص فــي العالم. أشكرك على منحــي أربع ساعات فيمــا ثبت أنــه أحد أول وأصــدق وأحكم المحــاورات التي حظيتُ بفرصــة المشاركة

فيهـا. أوجه الشكـر إلى تي بون بيكنز علـى كونه الرمز المطلـق للحرية الاقتصادية الأمريكيـة الصادقة وللشجاعـة. إلى كايل باس على توضيحه لنـا أن العوائد الهائلة لا تتطلب مخاطـرات هائلة. إلى السير جون تمبلتون، على العقود العدية التي ألهمني فيهـا بأفكاره التي تقول إننا في أوقات "التشـاؤم القصوى" تُقدِّم لنا أعظم الفرص. إلـى مارك فايبر على نصائحـه الاستثمارية المبتكرة دائمًا، وفـوق كل شيء، كرمه. إلـى كارل إيكان الشجاع على جرأته الحرة وشجاعته وشغفه لتحدي الأوضاع القائمة وجلـب عوائـد استثنائيـة لمستثمريه. إلى مـاري كالاهـان إيردوس المـرأة صاحبة الترليـون دولار التـي تعمـل في جي. بـي. مورجان، على كونهـا مثـالًا استثنائيًا لقوة القيـادة الخدميـة وعلى كونها نموذجًـا لكيف يمكننا جميعًا أن نكـون استثنائيين في العمل ومع ذلك نظل مرتبطين بما يهمنا حقًّا أكثر من غيره.

إلى كل رجال الأعمال وسيدات الأعمال والأكاديميين الاستثنائيين ذوي البصيرة. بداية من الحائزين على جائزة نوبل مثل روبرت شيلر وهاري ماركويتز إلى دان آريلي (من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا)، وشلومو بينارتزي وريتشارد ثيلر اللذين تتيح خطتهمـا "ادخر المزيد غدًا" للأفراد تخطي الحـدود المعرفية والعاطفية التي يجد معظم البشر أنفسهم محاطين بها. إلى د. ديفيد بابل، لقد ساعد تركيزك على الدخل لمدى الحياة ونموذجك الحي على تشكيل جزء كبير من هذا الكتاب. بورتون مالكيل، أنـت كنـزٌ لهذا البلد، لقد مهّـد تركيزك الأصلي على المؤشـر الطريق نحو عالم من الاختيـار المالي، ويمثل حديثك المباشر بقعة مضيئة فـي عالم مالي مظلم وضبابي أحيانًـا. إلـى آليشا مانيل (من جامعـة بوسطن) وتيريـزا جيلاردوتشي (من جامعة نيـو سكول) و د. جيفري براون، و د. ديفيد بابل (من وارتون)؛ أشكركم على أفكاركم الذكية عن نظامكم للتقاعد؛ أنتم ثوريون. إلى ستيف فوربز وإلى لاري سامرز الأستاذ بجامعة هارفارد ووزير الخزانة الأمريكية السابق، على منحنا ساعتين من المناظرة الاستثنائية والحيوية؛ موضحين لنا جميعًا كيف وصلنا إلى هنا وما تحتاج إليه أمريكا لتغييـر الأوضاع. إلى ديفيد سوينسين - نجم الاستثمـار المؤسسي - على فتح أبواب جامعـة ييل والسماح لـي بمشاركته في منهجه الاستثمـاري الاستثنائي الفعال، ولكن الأهـم مـن ذلك، على وقوفه كمثـال لامع لكيف أن عملنا انعكاسٌ لحبنا. عمله هدية وتركيزه الشخصي الدائم على ما يمكن أن يعطيه يؤثر في حتى هذا اليوم.

إلـى وارن بافيت على تمهيد الطريق لنـا جميعًا، أشكرك على أمانتك. بينما كنت أحب أن أمضي معك المزيد من الوقت، إلا أن لقاءنا القصير في برنامج توداي عزف

على أوتاري بعمق. عندما يقول أثرى أثرياء أوماها إن الربط بالمؤشر هو الحل، فليس هناك مجال كبير للجدال!

أوجـه الشكـر إلى إيليوت ويسبلوث على رغبته في قبـول التحدي قبل شق الطريق للموضـوع بفتـرة طويلة. لقد عملتَ على جلب الشفافيـة الحقيقية والنصائح الخالية مـن الصراعات إلـى الأثرياء، والآن تدير حملة لتوفير فرص عادلة للمستثمر الفرد العـادي بغض النظر عـن قدراته/هـا الاقتصادية. يعتبـر إليوت مثـالًا حقيقيًا على النزاهة والشجاعة والالتزام الفطري نحو فعل ما هو صحيح، أشكرك على شراكتك.

أشكـر كل من أجروا معي محادثات أو من منحوني جزءًا من وقتهم في الفعاليات التـي أجريها، وهؤلاء الذين شاركوني بأفكارهم عبـر السنين والذين قدموا لي أمثلةً عمّـا هو ممكن. إنكـم جميعًا تلهمونتـي، وصدى حكمتكم يتردد فـي هذه الصفحات بطرقٍ عديدة مختلفة.

أقَـدم شكَري وامتَناني لصديقي العزيز جون بول ديجوريا، وأشكر المتمرد مارك كوبان وتشارلز شواب وسـارة بليكلي وريد هوفمان والسيد ريتشارد برانسون و"شاك فينـي وإيفان ويليامز وبيتـر لينش وراي تشامبرز وديفيد ووكـر وإيدي لامبرت وتوني هيسايي وتوني تـان ومايكل ميلكين ومارك هارت وميتش كابلان ولوكا بادولي وهاري دينـت وروبـرت بريتشر ومايكل أوهيجينـز وجيم رودجرز وجايمـس جرانت وإيريك سبـروت ومايـك نوفوجراتـز وستانلـي دراكينميلر وجـورج سوروس والسيد رودجر دوجلاس ودومينجو كافالو ودانييـل كلاود وجيفري بات وجوشـوا كوبر رامو وراسل نابـي وعماد موستاق و د.دونـي أبستين وتوم زجينر وبالطبع أجاي جوبتا! أقدم شكرًا خاصًـا إلى آدم ديفيدسون وآليكس بلومبرج وهيلين أولين على رؤاهم المتبصرة عما هـو غير عادل وما يمكن فعله في العالم المجنون المتصل المتقلب الذي يسيطر على حياتنا الآن.

خالصـ شكري لشركائي في شركة سايمون آند شوستـر الذين قلبوا الدنيا رأسًا على عقب لكي يلتزموا بهذا الجدول الزمني المجنون. كنتُ عازمًا جدًّا على نشر هذا الكتـاب ونمـا حجمه بدرجةكبيرة عندمـا حاورت المزيد والمزيد مـن أعظم العقول الماليـة فـي العالـم. أوجه شكـري أولًا للرئيس والناشـر جوناثـان كارب على رؤيته ورغبتـه في دعمي في هـذا الجهد، وعلى تزعمـه لفريق الشركة الـذي ساعدنا على تحريـر هذا الكتاب ونشره في وقتٍ قياسي، لابـد أن نكون قد كسرنا رقمًا قياسيًا ما. ولم يكن بالإمكان فعل ذلك إلا بمساعدة المحررين؛ بين لوينين وفيل باش.

شكـرًا لكل من ساعدونا على الإعلان عن هذا العمل النابع عن الحب، من هايدي كـراب إلى جينيفـر كونيلي إلى جان ميلر وشانون مارفين إلـى سوزان دوناهيو ولاري هيوجز إلى مارك طومسون ومات ميلر إلى فرانك لونتز وفريقه المذهل، ديفيد باش وصديقي العزيز دين جرازيوسي، بالإضافة إلى كل شركائي في التسويق مثل بريندون بورتشـارد وجيف ووكـر وفرانك كيرن وجو بوليش وبريت راتنـر ومايك كوينجز وتيم فيريس وجاري فينيرتشـاك وايبين باجان وراسـل برانسون وديـن جاكسون وماري فورليو وكريس بروجـان وجاي آبراهام وجايسون بين وديفيد ميرمان سكوت وسكوت كلوسوسكـي وغيرهم. خالص شكري لـ برافين نارا وكليـف ويلسون وكل شركائي في تطوير تطبيقنا المذهل للهواتف الذكية.

أتوجـه بالشكر إلى الرموز الإعلامية الذيـن نشروا الرسالة بحب شديد، وخاصةً أوبـرا وينفري وإلين ديجينيريس و د. أوز. وإلى شركائي الأعزاء – الذين أشعر بأنهم مثـل أسرتي – في مجموعة إيمباكـت ريبابليك، على سباقاتهـم الليلية لإنجاز أغلفة الكتـاب وغيرهـا. وشكر خاص إلـى كواكو وإخوانـي الأعزاء كريسـ جيفينجز وبوب كاروسـو. أشكر جارين كيركسي وسيبيل آموتي وفريق إمباكت ريبابليك بأكمله، ليس فقط لتكريس أنفسكم لهذا الكتاب، وإنما أيضًا على مساعدتنا على صقل قدرتنا على النهوض والوصول إلى المزيد من ملايين الناس كل عام. أحبكم وأقدركم جميعًا!

وبالطبـع لا تتمثـل مهمة هذا الكتاب في خدمة من سيقرأونـه فقط، وإنما العديد ممن نسيهم المجتمع كذلك. ولـذا، أقدم خالص شكري لجميع العاملين في مؤسسة أنتوني روبينـز ولشركائنـا الإستراتيجيين؛ وأهمهم برايان بيركوبيـك وكل شركائنا فـي موقـع SwipeOut، ودان نيزبيـت من مؤسسـة فيدينج أمريـكا لمساعدته إيانا علـى تنسيق هـذا المنهج الذي لم يُجرَّب مـن قبل لتقديم ١٠٠ مليـون وجبة؛ وتوزيع تبرعاتـي الأوليـة وهي ٥٠ مليون وجبة وجهود كل هؤلاء الذين يعلمون دون كلل لتأمين تحقيق التمويل الذي سيمكّننا من توصيل ٥٠ مليون وجبة أخرى. أوجه خالص شكري لشريكـي كودي فوستـر وفريق مؤسسة آدفيـزورز إكسل بأكمله؛ لأنهـم كانوا أول من يتقـدم، ليس فقط لإيجاد حلـول جديدة مميزة لتوفير دخـل للناس، ولكن لالتزامهم الرائد نحو توفير ١٠ ملايين وجبة قبل أي شخص آخر.

وأشكـر صديقـيَّ العزيزين بيتـر ديامانديـز وراي كورزويل علـى أفكارهما حول التكنولوجيـا والمستقبـل، إنـه لشـرفٌ قضـاء الوقـت مـع أي مـن هذيـن الرجلين الاستثنائييـن، فهما يقدمـان نافذةً على الواقع المستقبلي الذي لا يمكن إلا لقلة قليلة

علـى الأرض تخيله، ويعمـلان كل يوم ليجعلا ذلـك العالم حقيقـةً. إنكما تذهلانني تمامًا يا راي ويا بيتر، وكان شرفًا لي مشاركتكم في جامعة سينجولاريتي وفي مسابقة جلوبال ليرنينج إكس بريز. إنني متحمسٌ تجاه ما سنصنعه معًا. أشكركم ثانيةً على أفكاركـم التي استطعنا مشاركتهـا في هذا الكتاب. كما أشكر إيستون لاتشابيل لكونه مفعمًـا بالطموح المبدع نحـو تحقيق الخير الأسمى، وخوان إنريك؛ لأنه أرانا كيف أن حتى ما ندعوه "الحياة" يُعاد تصميمه وتجديده الآن ليصبح فرصةً جديدةً.

أشكـر كل المحيطيـن بي الذيـن يقومـون بالأشياء الصغيـرة التي تصنـع أكبر الفـروق؛ العزيزة الآنسة سـارة وستيف وستيفاني. وأحيي أسرتـي بفيجي وأشكرها، وأشكـر آندريـا وماريا و"توني على المساعدة على الحفـاظ على الملاذ الرائع وسط الحياة الجنونية.

أخيـرًا، والأهم من ذلك، أشكر فريقي البحثي الأساسي، الذين بدونهم لم يكن من الممكن لهذا الكتاب أن يُكتَب:

بـدءًا بابنـي جوش الذي أمدني حياته فـي المجال المالي بأفـكارٍ لا تُقدَّر بثمنٍ، لقـد سعدتُ بجلساتنا الليليـة للعصف الذهني لمحاولة معرفـة كيفية إضافة المزيد من القيمة للمستثمرين الأفراد، وقد أصابني الوقت الذي قضيناه معًا ببهجة وسعادة أكثر مما كان بإمكاني تخيله قط؛ ليس فقط بما استطعنا صنعه معًا، بل كذلك بالوقت الجميل الذي تشاركناه خلال هذا المشروع.

وأشكر الأشخاص الأربعة الآخرين الذين لم يكن هذا الكتاب ليُكتَب دونهم؛ جين داوسـ فقدراتهـا الخارقة على فهـم أفكاري بمجـرد أن أقولها تقريبًـا هي ما يبقي البناء منظمًـا ومتصلًا ومتواصلًا وتمنعه من الانقسام إلـى نصفين! إنني مدينٌ لكِ إلى الأبد، وأحبك.

وأخيـرًا أشكر ماريان فولرز وجودي جليكمان علـى اهتمامكما الشديد ورغبتكما في العمل معي في الكثير من الليالي المؤرقة على تعديل وتحرير هذا المخطوط.

وأشكـر ماري بوكيت التـي دفعني إخلاصها وحبها إلى الاستمـرار في بعض أكثر لحظات هذه العملية الشاقة الطويلة إرهاقًا، لنعثر على "الكنوز" التي يعلم كلانا أنها ستؤثر في حياة الناس على مدار العقود التالية. أحبك وأقدِّرك تقديرًا أبديًّا.

أشعـر بالامتنان نحو إرشاد الخالق لي طوال هذه العملية بأكملها، ونحو ما أطلقه بداخلـي من مشاعر فـي مرحلةٍ مبكرةٍ مـن حياتي وجعلني غير راضٍ أبدًا عن واقع الأمـور وجعلني مهووسًـا بجنونٍ نحو خدمة الناس على أعلـى مستوىً ممكن. وإلى ما

يذكرنـــي دائمًا بأن الأشياء الكبيرة ليست هي فقط التي تهم، وإنما الأشياء الصغيرة أيضًــا. وعلــى ميــزة أن لي قراء وكل هؤلاء الذيــن وثقوا بي باستثمارهــم في منتج أو خدمــة أو حضورهم لفعاليــةٍ أنظمها؛ حيث منحوني أكثر الموارد التي يملكونها قيمةً؛ إيمانهم وثقتهم ووقتهم. لكي أشاركهم وأعيد لهم السيطرة على حياتهم، كي ينقلوها من أي مستوى كانت عليه وإلى أي مستوى تستحق أن تكون عليه.

وإلــى كل هؤلاء الأصدقاء والمعلمين على طول طريــق حياتي؛ وهم كثيرون للغاية مــا يصعُــب عليَّ ذكرهــم، بعضهــم مشاهيــر وبعضهــم مجهولــون، إلا أن أفكارهم واستراتيجياتهــم وأمثلتهــم وحبهم واهتمامهم كان بمثابة السلــم الذي صعدت عليه للقمــة. في هذا اليــوم، أشكركم جميعًا وأستمر في سعيــي اللامتناهي لأجعل كل يومٍ نعمةً في حياة كل هؤلاء الذين حظيتُ بشرف لقائهم وحبهم وخدمتهم.



شركات أنتوني روبينز

مؤسسة أنتوني روبينز

مؤسسة أنتوني روبينز هي منظمة غير هادفة للربح تأسست لتمكّن الأفراد والمنظمات من إحداث فرقٍ كبيرٍ في جودة حياة الناس الذين غالبًا ما ينساهم المجتمع؛ مثل الشباب والمتشردين والجائعين والمسجونين وكبار السن. يقدم تحالف هذه المؤسسة الدولي من المتطوعين المهتمين الرؤية والإلهام والموارد العصرية والإستراتيجيات المحددة الضرورية لتمكين هؤلاء الأعضاء المهمين بالمجتمع.

ما بدأ منذ قرابة ٤٠ عامًا كجهد شخصٍ واحد لإطعام عائلتين قد نما الآن ليتحول إلى حركة. **بُنيت المؤسسة على نظام اعتقاد مفاده أن من تعلموا قوة الإسهام الصادق والإيثاري، بغض النظر عن مكانتهم، هم فقط من سيختبرون أعمق متع الحياة؛ الإنجاز الحقيقي.** يظهر تأثير المؤسسة العالمي من خلال تحالف دولي من المتبرعين والمتطوعين المهتمين، وهذه المؤسسة تتواصل مع الكثيرين وتلهمهم وتوضح مثالًا على القيادة الحقيقية في أنحاء العالم.

ذهبت كل أرباح المؤلف من الكتاب الذي تقرأه الآن مقدمًا إلى تحدي الـ١٠٠ مليون وجبة الذي أطلقه "توني روبينز"، فالأفراد والشركات وفاعلو الخير على حد سواء مدعوون للمشاركة في مماثلة تبرع "توني روبينز" بخمسين مليون وجبة لإطعام الأسر الجائعة المحتاجة. التزم "توني" على مدار ٣٨ عامًا بوقته وموارده نحو إطعام ٤٢ مليون شخص في أنحاء البلاد والعالم. ومدفوعًا بكرم أحد الغرباء في إطعام أسرته منذ سنوات، أقام "توني" الآن شراكةً مع مؤسسة فيدينج أمريكا بالاشتراك مع سوايب آوت (**www.swipeout.com**) وموقع Salesforce.com للتبرع بأكثر من ١٠٠ مليون وجبة خلال عام؛ وهو البرنامج الأول من نوعه.

www.moneymasterthegame.com

سوايب آوت

دع نقودك البسيطة تغير العالم. ماذا إذا ساعدتَ شخصًا ما في كل مرةٍ اشتريتَ فيها شيئًا؟ ماذا إذا ساعدت صفقاتنا العادية اليومية على إحداث تأثير استثنائي عبر الكرة الأرضية؟ ماذا إذا كانت بطاقتك الائتمانية سلاحًا في وجه الظلم العالمي؟ في أقل من دقيقة يسمح تطبيق سوايب آوت (SwipeOut) للمستهلكين بتوصيل بطاقاتهم الائتمانية أو بطاقات الخصم بنظام مسجل سيحول مشتريات كل مستهلك آليًا إلى أقرب دولار. وستُحوَّل كل المبالغ البسيطة المتبقية (الفكة) -١٠٠٪- إلى أكثر مشكلات العالم إلحاحًا التي تواجه الأطفال وهؤلاء المتأثرين بالفقر المدقع؛ مثل الجوع والمرض والعبودية. يشمل شركاؤنا "توني روبينز" بالإضافة إلى "مارك بينيوف" مؤسس Salesforce.com.

www.swipeout.com

إنترناشونال باسكت بريجادج

تأسس هذا الحدث على فكرةٍ بسيطةٍ هي: "يمكن لفعل كريم واحد من جانب شخص عطوف واحد تحويل حياة مئات الأشخاص". ما بدأ كجهدٍ فردي من جانب "توني" لإطعام الأسر المحتاجة قد نما الآن ليصبح إنترناشونال باسكت بريجادج التابع لمؤسسة آنتوني روبينز، والتي تقدم سلال الطعام والأدوات المنزلية لأكثر من مليوني شخصٍ سنويًا في دولٍ مختلفة بجميع أنحاء العالم.

جلوبال يوث ليدرشيب سوميت

إن جلوبال يوث ليدرشيب سوميت التابعة لمؤسسة أنتوني روبينز هي برنامج من خمسة أيام يوفر للمشاركين الذين تتراوح أعمارهم بين ١٤ و ١٧ عامًا بيئةً مصممةً لتدفعهم في أدوارٍ قيادية ستغير حياتهم ومجتمعاتهم. تشمل بنية هذا البرنامج نقاشات جماعية صغيرة وتجارب تعليمية فورية وألعابًا لمحاكاة القيادة وتمارين مصممة لتمكين المشاركين في القمة من تحديد نقاط قوتهم القيادية الخاصة.

ذا تشالنج

الحيـاة هديـة، وعلى كل منـا ممن لديهم الكثيـر أن يتذكـروا أن علينـا مسئولية ردّ الجميل. يمكن للإسهامات أن تحدث فرقًا حقيقيًّا. رجاءً انضموا إلينا الآن واعتزموا مساعدة هؤلاء الأقل حظًا على الاستمتاع بجودةٍ أكبر للحياة.

يمتلـئ ميثـاق مؤسسـة أنتوني روبينـز بمثل تلك البرامـج وغيرها. يمكـن للمهتمين بالمزيـد من المعلومات الاتصال برقم ٠٦٩١- ٥٥٤ -٨٠٠ - ١ أو زيارتنا على موقعنا الإلكتروني: www.anthonyrobbinsfoundation.org.

برنامج بورتفوليو تشيكاب

بورتفوليـو تشيـكاب هو برنامج تكميلـي تقدمه شركة سترونجهولـد فاينانشيال ذات المسئوليـة المحـدودة، وهو برنامج استشـاري معتمد في الاستثمـار من قبل مجلس الأوراق الماليـة الأمريكي. ومهمة القائمين علـى البرنامج هي مساعدة المستثمرين علـى تحليـل أسلوبهم الاستثماري الحالـي وتزويد العملاء بطـرق التواصل مع شبكة الاستشاريـن المستقلين التابعة لهم. وتسعى شركة سترونجهولد لمساعدة الناس في مجموعة هائلة من الأصول القابلة للاستثمار، ويمكن الوصول إلى البرنامج من خلال الموقع الإلكتروني:

www.PortfolioCheckUp.com



نبذة عن شركات
أنتوني روبينز

شركات أنتوني روبينز (أنتونى روبينز كومبانيز "إيه آر سي") هي تحالف من المنظمات "التي تركز على إحداث تأثير" وتكرس وقتها لتقديم خدمات ومنتجات وبرامج وفعاليات استثنائية على مستوى العالم، من شأنها تحسين جودة حياة الأفراد والمنظمات في أنحاء العالم. أسسها الإستراتيجي الأول في العمل وفي الحياة بأمريكا؛ "أنتوني روبينز". تتألف (إيه آر سي) من أكثر من اثنتي عشرة شركة بأرباح مجتمعة تتخطى ٥ مليارات دولار سنويًا. برغم تنوع شركات (إيه آر سي) في خصائصها وخطوط أعمالها، إلا أنها جميعًا منحازة إلى مهمة واحدة وهي النهضة البشرية والعملية والمالية.

شركات النهضة البشرية



مؤسسة روبينز ريسيرتش إنترناشونال (آر آر آي)

تصل (آر آر آي) إلى أكثر من ١٠٠ دولة، وتقيم ندوات عامة وخاصة بالشركات في جميع أنحاء العالم حول موضوعات تتنوع بين قمة الأداء وتغيير الحياة وحتى النمو العملي والبراعة في الشئون المالية. يُجري "توني روبينز" فعالياته المباشرة **Unleash the Power Within** مُترجمةً إلى سبع لغات. من أكثر التجارب التي يسعى إليها الجميع والتي تقدمها (آر آر آي) على مدار العام هي برامج روبينز **Mastery University** و **Business Mastery** و **Platinum Partner**. تقدم

هـذه الـدورات؛ استنادًا إلـى ٣٨ عامًا من من محاكاة نماذج أنجح الأفراد في عالم الأعمـال وقمة الأداء، إستراتيجيـات خارقة محددة ومسارًا من العمل يساعد الأفراد على تحويل حياتهم ويساعد أصحاب الأعمال على تنمية شركاتهم بنسبة تتراوح بين ٣٠٪ و ١٣٠٪ خلال الاثني عشر شهرًا الأوائل. تقدم (آر آر آي) مجموعة متنوعة من التجارب التدريبية الفردية والجماعية التي ستساعد الأفراد والمنظمات على تحقيق نتائج خارقة. حظيت (آر آر آي) بشرف التفاعل مع بعض أكثر الأفراد ندرة في العالم من خلال فعالياتها وبرامجها وتدريباتها: فقد تمتع الرئيس "بيل كلينتون" و"سيرينا ويليامـز" و"هيو جاكمان" و"أوبـرا وينفري" و"ميليسا إثيريـدج" و"كوينسي جونز" و"أنتونـي هويكنز" و"بـات رايلـي" و"آشر" و"بيتبـول" و"مارك برونيـت" و"بريت راتنـر" و"ديريك هيو" و"دونا كاران" والعديد من الفـرق الرياضية الاحترافية التي تتنوع ما بين "إن.بي.إيه" و"إن.إف.إل"، بتأثير عمل "توني روبينز".



منتجع ونادي صحي نامالي

كان هـذا المنتجـع والنـادي الصحـي الحصري الواقـع في جنوب المحيـط الهادي بمثابـة ملاذ شخصي لـ "توني روبينز" لأكثر من ٢٥ عامًا. يعدُّ هذا المكان الشاعري المحاط بشعاب مرجانية طبيعية ومياه فيروزية شفافة مثل البلور، بتوفير الاسترخاء والرومانسيـة لضيوفه، الذيـن يأتون أفواجًا من حول العالـم. في عام ٢٠١٣ اختارت "أوبـرا" هـذا المنتجع ليكون المقصد الأول في العالم. يختار الـزوار هذه الجنة المتمثلـة فـي جزيـرة خاصـة مساحتها ٢كـم٢ للهـروب والاسترخاء بينمـا يدللهم المزيـج الفريـد مـن الهـدوء والإثـارة. يصنَّف نامالـي دائمًـا ضمن أفضـل عشرة منتجعات ونواد رياضية في جنوب المحيط الهادي بأكمله، ويضعه سحره الخلاب بيـن أفضل خمسة منتجعـات لقضاء شهر العسل في العالم. إنه جنةٌ استوائية تطل على ثلاثة أميال من المحيط والغابات المطيرة الاستوائية والشلالات ومواقع الغطس والغوص الرائعـة، ويستضيف هذا المنتجـع ٢٠ زوجًا فقط في كل مـرة، ويقوم على خدمتهم طاقم عمل مكون من ١٢٥ فردًا. لا عجب أن بعض أكثر المشاهير والمسئولين

التنفيذيين نفوذًا قد وجدوا ضالتهم في هذا المكان، بمن في ذلك الممثلون "راسل كرو" و"إدوارد نورتون" و"أنتوني هوبكنز" و"ميج رايان"، ورائد الأعمال "جيف بيزوس" والمنتج "كوينسي جونز" ورمز الموضة والأزياء "دونا كاران" ومدرب فريق "إن.بي.إيه" "بات رايلي"، على سبيل المثال لا الحصر. يلتزم طاقم العمل المجهز على مستوى عالمي بتزويد النزلاء بعطلة خاصة بالجزيرة. نامالي حيث تتحقق كل الطلبات والرغبات والتوقعات. للمزيد من المعلومات يمكن الاتصال بالأرقام التالية: ٣٤٥٤-٧٢٧-٨٠٠-١ من داخل أمريكا، أو ٥١٧٧-٣٨١-٨٥٨-١ من خارجها، أو زيارة الموقع الإلكتروني .www.namalefiji.com



روبينز ـ مادينز:
مركز التدخل الإستراتيجي

جمع "أنتوني روبينز" و"كلوي مادينز" قواهما لتدريب المعالجين والمدربين الشخصيين باستخدام أكثر الأدوات فاعليةً وتكاملًا من أجل خلق إنجازات شخصية وأسرية ومؤسسية. لقد درَّبا معًا أكثر من ١٥٠٠٠ معالج ومدرب حول العالم. يتدرب المعالجون بنفس منهجية إستراتيجيات تدخل "توني روبنز"، وتُختَبَر فاعليتهم على مدار عام واحد، أو لثلاثة أعوام لمزيد من التوجيه. مهمة المركز هي إيجاد حلول للصراعات بين الأشخاص ومنع العنف والمساهمة في خلق مجتمع أكثر مدنيةً وتماسكًا. يطلع المتدرب بهذا المركز على مجموعة مختلفة من السيناريوهات التي تتنوع بين المشكلات الفردية والمشكلات الأسرية ومشكلات مجموعات الأقران ومشكلات المنظمات والنظام الاجتماعي الأكبر.

www.robbinsmadanes.com



فورتشن براكتيس مانيجمينت

فورتشـن مانيجمينت هي شركة رائدة في مجـال إدارة الممارسات الطبية، وبالجمع بين خبـرات "توني روبينــز" والخبرة العمليـة للشركة يتعلم العمـلاء كيفية تحسين مستـوى خدمتهـم وزيادة عدد مرضاهــم والاحتفاظ بهم، والتفوق علـى منافسيهم. تقـدم فورتشن مزيجًا منقطـع النظير بين التوجيه والاستشــارة والتدريب من خلال الندوات الخاصة والتدريب الشخصي وأنظمة الدعم المصممة لتثري الحياة العملية والشخصيــة والماليــة لممارسي الرعايــة الصحية. مهمتنا هي تزويـد فرق الرعاية الصحيــة المحترفين بالخبرة الإدارية والموارد والحلول التي ستحسِّن بصورةٍ كبيرةٍ من ممارساتهم.

www.fortunemgmt.com



آنليميتد تومورو

آنليميتـد تومورو هي شركة تكنولوجيا وابتكار أسسهـا "إيستون لاتشابل"، وهي تقدم منتجـات تمكّـن البشر من فعل المستحيـل. تركز الشركة حاليًا علـى تصميم "بذلة إكسـو" و"هيكل إكسو" (بذلة آلية بأذرع وأرجل) منخفضي التكلفة وذوي وزنٍ خفيف وذوي شـكلٍ بسيط. ستمكّن تلك البـذلات الأفراد المصابين بالشلل من السيرِ ثانيةً. صنـع المؤسِّـس "إيستون لاتشابل" في عمر الرابعة عشرة أول يدٍ آلية من لعبة الليجو وسلـك صنارة الصيد وأنابيـب كهربائية، ومع تحسينه التدريجي لها تحولت اليد إلى ذراع، ثم تطورت إلى اختراع مطبوع ثلاثي الأبعاد يشغّله العقل. بعد لقاء "لاتشابيل" فـي معرض علمي بفتاة في السابعة من عمرها وقد كلفتها ذراعها الصناعية ٨٠٠٠٠ دولار (وسيكون عليها استبداله حينما تكبر قليلًا)، ألهمه ذلك بتحويل نموذجه الأولي

إلى جهــاز عملي ويمكن تحمل تكاليفه. لم تكن تصميماتــه فعّالة بشكل مذهل فقط، ولكنها أيضًا خفّضت من التكلفة إلى أقل من ١٠٠٠ دولار. دعا الرئيس "باراك أوباما" "لاتشابل" إلى البيــت الأبيض وصافح بيده إحدى الأذرع الصناعية التي صنعها هذا الفتــى، لقد سافر حول العالم لنشر فكــرة الغد غير المحدود الذي أتيح إلينا جميعًا، هــذا بالإضافة إلى اشتراكه في مؤتمــرات "تيد" (TED). كما أن "إيستون" قد عمل فــي "ناسا" علــى مشروع رائد الفضــاء الآلي "روبونوت" لتطوير واجهــة آلية جديدة تعمل عن بعد.

www.unlimitedtomorrow.com

شركات النهضة المالية والعملية



كلاود كوتشينج إنترناشيونال

كلاود كوتشينــج إنترناشونال هي خدمة تكامل سلوكي ديناميكي حاصلة على جوائز، نحــن نستخــدم السحابة الإلكترونية لدفــع زيادة المبيعات الموجهــة لأقصى حد مع النمــو الدائــم للمنظمات ذات مستوى المنشآت. نحن نضمــن تحسين أداء المبيعات بسرعــة واستدامة، من خــلال الجمع بين أكثر أدوات إدارة علاقــات العملاء فاعليةً والمبيعــات المحسنة وعمليات إدارة المبيعات. فــي عام ٢٠١٣ فازت كلاود كوتشينج إنترناشيونال بجائزة التدريب على المبيعات التي تقدمها مجلة *إي ليرننج*. إننا نخدم أكثــر مــن ٥٠٪ مــن الشــركات الموجــودة علــى قائمة مجلــة فورتشــن لأفضل ٥٠٠ شركة، ولدينا ما يزيد على ثلاثة عقود من الخبرة المثبتة.

www.CloudCoachingInternational.com



آدفيزورز إكسل

مهمتنـا في "آدفيـزورز إكسل"، التي أنشئت عام ٢٠٠٥، هـي إضافة قيمة لا متناهية لأفضـل المستشاريـن الماليـن المستقلين الذيـن نخدمهم في الولايـات الخمسين بأكملهـا. وقد أقامت "إيه آر سي" شراكةً مع آدفيزورز إكسل، مع التركيز على خطط دخـل التقاعـد، لتقديم وترويج خدمـاتٍ ومنتجاتٍ إضافية ستساعـد على خلق خطة دخـل مضمون مدى الحياة للملايين من الأمريكييـن القلقين بشأن مستقبل دخولهم التقاعدية. لقد نمت آدفيزورز إكسل الآن لتصبح أكبر تاجر جملة للمعاشات السنوية في البلاد.

www.AdvisorsExcel.com

لايفتايم إنكم

لايفتايـم إنكم هو مشروع مشترك إضافي مـع آدفيزورز إكسل، وهو مصدر موثوق به لمساعـدة الأفراد على وضع خطة شخصيـة لدخل مضمون لمدى الحياة. باستخدام قـوة دخل المعاشـ السنوي المضمـون - وأشكال جديدة من التأميـن مدى الحياة - سيساعد هذا النظـام الإلكتروني الأفراد على صياغة خطة "معاش شخصي" تلائم أهدافهـم على أفضل نحو، وتزودهم بأعلى الأربـاح المتاحة على الدخول. يتمتع هذا المشـروع بشبكة تضـم أكثر مـن ٥٠٠ متخصص في الدخل التقاعـدي في الولايات الخمسين بأكملهاً.

www.LifetimeIncome.com

ABk | America's Best 401k

أمريكز بيست ٤٠١ كيه

أمريكـز بيست ٤٠١ كيه هـي شركة ثورية تزعزع الوضع القائم لخطط التقاعد عالية التكلفـة التي تجتاح الأغلبية العظمى من المشروعـات التجارية الأمريكية وموظفيها وأسرهـم الخاصـة. تجمع شركة أمريكـز بيست ٤٠١ كيـه بين القيمـة الاستثنائية والخدمـة التفاعليـة الشخصيـة وخيـارات الاستثمـار منخفضـة التكلفـة بشـدة (صناديـق الاستثمار المرتبطـة بالمؤشر) والبنية الشفافـة والواضحة للرسوم. كما أننـا نقدم حماية ائتمانية لصاحـب العمل، كل هذه الأمور ممزوجة إستراتيجيًّا لخلق حلول منقطعة النظير وفعالة من حيث التكلفة.

www.americasbest401k.com

myPowerCFO
A ROBBINS SUCCESS SYSTEM

ماي باور سي إف أوه

علـى مدار أكثر من ثلاثة عقود، ساعد "توني روبينز" أصحاب المشروعات التجارية علـى مضاعفة نموهم وتوفير نفقاتهم. عقـدت "إيه.آر.سي" مؤخرًا شراكةً مع بعض من أحسن شركات المحاسبة العالمية سمعةً لتوفير خدمات مدير حسابات افتراضي مقابل جزءٍ بسيطٍ من تكلفة ما يعادله من دوام كامل. تأسست ماي باور سي.إف.أوه لمساعـدة الشركات على مضاعفة ربحيتهم وفضـح "التسريبات" النقدية، والكشف عـن العجز، وذلـك لاتخاذ خطـوات فوريـة لضبط تحدياتهـم (بمساعـدة شخص محتـرف). تقـدم ماي بـاور سـي.إف.أوه تحليلًا مجانيًـا فعالًا من حيـث الضرائب للشركات في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وأستراليا.

www.MyPowerCFO.com

يتضمن شركاء ماي باور سي.إف.أوه:

MARCUM
ACCOUNTANTS ▲ ADVISORS

ماركوم إل إل بي

تأسست شركة ماركوم إل إل بي في عام ١٩٥١، وهي واحدة من أكبر شركات خدمات المحاسبة العامة المستقلة والاستشارة في الولايات المتحدة، ترتيبها الخامس عشر على المستوى المحلي. عقدت ماركوم شراكةً مع "توني روبينز" لتقديم موارد ١٣٠٠ احترافي، بما يشمل ما يزيد على ١٦٠ شريكًا في ٢٣ مكتبًا في أنحاء الولايات المتحدة وجراند كايمان والصين. مقرها الرئيسي في مدينة نيويورك، ولها حضور عميق للغاية ومكاتب تقدم خدمات شاملة توجد في مواقع إستراتيجية في أسواق العمل الرئيسية.

www.MarcumLLP.com



HW Fisher
& Company

إتش دابليو فيشر آند كامباني

إتش دابليو فيشر آند كامباني – شريكة توني روبينز بالمملكة المتحدة – هي منظمة لامعة تجاريًا، مقرها لندن، وبها خدمات شخصية يقودها الشركاء تستهدف المؤسسات الريادية صغيرة ومتوسطة الحجم، والشركات الكبيرة، والأفراد ذوي الثروات الطائلة. تأسست في عام ١٩٣٣، وتتألف من ٢٩ شريكًا و٢٦٠ طاقم عمل تقريبًا، وهي تقدم مجموعة واسعة من الخدمات تتنوع بين المراجعة المالية وضرائب الشركة والخدمات الخاصة للعملاء والضرائب على القيمة المضافة وإنعاش الأعمال والمحاسبة العدلية.

www.hwfisher.co.uk

HALLCHADWICK

هول تشادويك

هـول تشادويك هي شريكـة "توني روبينز" بأستراليا وهـي خامس أكبر مجموعة محاسبيـة فـي أستراليا، وتخدم العملاء في كل عاصمة كبـرى. تقدم هول تشادويك حلـولًا متطـورة منذ عـام ١٨٨٦، وتتمتع بسمعـة تُحسَد عليها بسبـب خدمة عملائها الفائقـة. كما أنهـا عضو في مجموعة المحاسبـة الدولية "إيه جـي إن"؛ وهي اتحاد لشـركات المحاسبـة المستقلة من جميـع أنحاء العالم. لشبكة "إيـه جي إن" حضور دولـي يمثلـه أكثر من ٥٠٠ مكتب في أكثـر من ٨٢ دولةً بإجمالي مـا يزيد على ٩٥٠٠ شريك وطاقم عمل حول العالم.

www.hallchadwick.com.au

ملحوظة حول المصادر

بما أن هذا الكتاب قد توسع إلى ما يزيد على ٧٠٠ صفحة، فلكي نكون أكثر فاعلية فيما يتعلق بالصفحات الإضافية، وضعنا ثبت المراجع على الإنترنت، يمكنك الوصول إليه بسهولة من خلال الرابط التالي: tonyrobbins.com/masterthegame.

الفهرس

تصاريح الصور

طاولات آريلي: دان آريلي

التكاليف الحقيقية للصناديق المشتركة: روبرت هيلتونسميث؛ مركز أبحاث ديموس

الرسم الكارتوني لجبل الدين: بتصريح من ميتشيل راميرز ومؤسسة كرياتورز سينديكيت

متوسط إنفاق المستهلك الأمريكي: مكتب الإحصاء الأمريكي

عليَّ أن أقوم ببعض التعديلات: تم استخدام الرسم الكارتوني لجاري فارفيل بتصريح من جاري فارفيل ومؤسسة كرياتورز سينديكيت. جميع الحقوق محفوظة.

مخطط ديفيد باخ: ديفيد باخ

لا تضع البيض كله في سلة واحدة: كيرت سنيبل

نصائح رايموند جيمس: www.raymondjames.com

جدول مالكيل للتبخر: الدكتور بروتون مالكيل

نقاط بارزة في الاستثمار: بيركشاير هاثاواي؛ إيكان إنتربرايزيس إل. بي.، أغسطس ٢٠١٤

نقاط بارزة في الاستثمار: إيكان إنتربرايزيس إل. بي.، أغسطس ٢٠١٤

مخطط إيكان: إيكان إنتربرايزيس إل. بي.، أغسطس ٢٠١٤

صورة ديفيد سوينسين: ميشيل مارسلاند، جامعة ييل

صورة وارن بافيت: كريستوفر تريبلار/سيبا الولايات المتحدة الأمريكية

صورة راي داليو: مايك ماكجريجور

صورة تي. بون بيكنز: ذا ميلكين إنستيتيوت

صورة مارك فابر: جريتي إيمجيس

صورة تشارلز شواب: جريتي إيمجيس، تشيب سومودفيللا

صورة السير جون تمبلتون: جريتي إيمجيس، رون بول

كارتون احتلال وول ستريت: بتصريح من ميتشيل راميرز ومؤسسة كرياتورز سينديكيت

نبذة عن المؤلف

"توني روبينز" هو كاتب تحقق مؤلفاته أفضل المبيعات، وهو رائد أعمال وفاعل خير. على مدار أكثر من ٣٧ عامًا تمتع ملايين الناس بدفء فعاليات السيد روبينز للتطوير الشخصي والعملي ومرحها وقوتها التحويلية. إنه الإستراتيجي الأول في الحياة والعمل على مستوى الأمة. كما أنه يُستدعى لتقديم الاستشارة والتدريب لبعض من أفضل الرياضيين، والترفيهيين، والمسئولين التنفيذيين بأفضل ٥٠٠ شركة بقائمة مجلة فورتشن، وحتى لرؤساء الدول.

"روبينز" مؤسس وشريك في أكثر من اثنتي عشرة شركة في مجالات متنوعة ما بين منتجع سياحي ٥ نجوم بجزيرة في فيجي وشركة تصنيع أطراف صناعية مطبوعة ثلاثية الأبعاد. ويطعم "توني" ٤ ملايين شخص سنويًا في ٥٦ دولةً عبر مؤسسة أنتوني روبينز وتمويلاته المتماثلة. كما أنه بدأ برامج في أكثر من ١٥٠٠ مدرسة و ٧٠٠ سجن و ٥٠٠٠٠ منظمة خدمية وملجأ. وهو يقيم في مدينة بالم بيتش بفلوريدا.

كتاب ينتظره ملايين الناس – وكتاب سيغير حياة الملايين لسنوات قادمة.

إن تحقيق الحرية المالية الحقيقية ليس بالأمر المعقد. ولكن حتى الآن، كان الأشخاص الأكثر سلطة والأكثر علاقات يمتلكون حق الاطلاع على المعلومات والإستراتيجيات الصحيحة. وبفضل الأبحاث المتعمقة والمقابلات الشخصية غير المسبوقة مع 50 من أكثر العقول المالية ذكاءً في العالم، من أصحاب المليارات العصاميين إلى الفائزين بجائزة نوبل، كشف أنتوني روبينز عن 7 خطوات بسيطة لمنحك التحكم الكامل في مستقبلك المالي. وسيساعدك هذا الكتاب على الاستفادة من الفرص التي غابت عنك وعلى منعك من ارتكاب الأخطاء الفادحة نفسها التي يرتكبها الملايين كل يوم. فهو يمثل مسارًا بسيطًا ومجربًا نحو الحرية المالية.

جميع أرباح المؤلف من هذا الكتاب تم التبرع بها مسبقًا من قبل المؤلف، والتي ستخصص إلى جانب تبرع شخصي إضافي لإعداد 50 مليون وجبة للمحتاجين هذا العام.
وسيتم توصيل الطعام من خلال جمعية فيدينج أمريكا، وهي أكبر جمعية خيرية محلية لغوث الجوعى في أمريكا.

"أنتوني روبينز عبقري... إن قدرته على إرشاد الناس إستراتيجيًّا لاجتياز أي تحد لا نظير لها".
-ستيف وين، الرئيس التنفيذي ومؤسس شركة وين ريزورتس

"إن التزام روبينز الذي لا يلين للعثور على الإجابات الحقيقية للأمن والاستقلال المالي، وشغفه لإحضار أفكار فائقي الثراء إلى الرجل العادي ملهمان بحق. يستطيع هذا الكتاب تغيير حياتك بحق".
-ديفيد بوتراك، المدير التنفيذي السابق لشركة تشارلز شواب، ومؤلف الكتاب الذي يتصدر قوائم الكتب الأعلى مبيعًا "STACKING THE DECK"

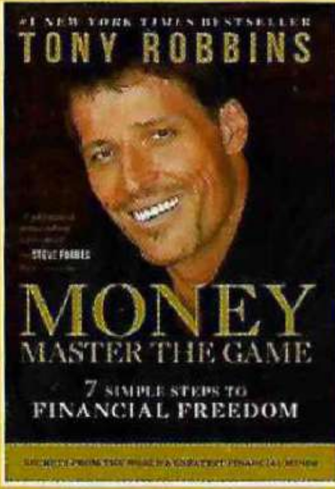


أنتوني روبينز هو مؤلف تتصدر كتبه قوائم الكتب الأعلى مبيعًا، ورائد أعمال، وفاعل خير. وعلى مدار أكثر من 37 عامًا، استمتع ملايين الناس بدفء السيد روبينز وفكاهته والقوة التحويلية لفعالياته العملية والشخصية. وهو يتصدر قائمة واضعي الإستراتيجيات الحياتية والعملية في البلاد. وتتم دعوته للعمل مستشارًا وموجهًا مع بعض من أفضل الرياضيين في العالم، وكذا رواد الأعمال، والمديرين التنفيذيين للشركات المدرجة في قائمة فورتشن 500، وحتى رؤساء الدول.

وروبينز هو مؤسس أو شريك لأكثر من اثنتي عشرة شركة في مجالات تتنوع ما بين متنزه خمسة نجوم بجزر فيجي إلى الأطراف الصناعية المطبوعة ثلاثية الأبعاد. ومن خلال مؤسسة أنتوني روبينز وتمويلاته المماثلة، يطعم توني 4 ملايين شخص سنويًّا في 56 دولة. وقد بدأ أيضًا برامج في أكثر من 1500 مدرسة، 700 سجن، 50000 مؤسسة خدمية وملجأ. وهو يعيش في مدينة بالم بيتش بولاية كاليفورنيا.

"إن أنتوني يتمتع بقوة خارقة... إنه مساعد للتغيير، أريد أن آكل ما يأكل، وأشرب ما يشرب - أريد فقط أن أفعل ما يفعل".
—OPRAH WINFREY,
الإعلامية البارزة الحائزة على جائزة إيمي

الغلاف: الصور بواسطة ريتشي آرثر
الغلاف الداخلي: الصورة بواسطة نافيد
التصميم: شركة إمباكت ريبابلك



حان الوقت لكي
تتقن اللعبة

لقد درب أنتوني روبينز أكثر من 50 مليون شخص من أكثر من 100 دولة. وقد حضر أكثر من 4 ملايين شخص فعالياته الحية. وتصفه أوبرا وينفري قائلة: "إنه إنسان خارق... إنه محفز يدفع الناس إلى التغيير". والآن ينتقل أنتوني روبينز في أول كتاب له منذ عقدين إلى الموضوع الذي يزعجنا جميعًا، وهو: كيفية ضمان الحرية المالية لأنفسنا ولعائلاتنا. بناء على عمل بحثي ممتد ومقابلات شخصية مع أكثر من خمسين شخصًا من أساطين خبراء المال على مستوى العالم - بدءًا من كارل إيكان وتشارلز شواب وستيف فوربس - صمم روبينز برنامج عمل مكونًا من 7 خطوات يمكن لأي شخص استخدامه لتحقيق الحرية المالية.

وبلغة واضحة وقصص ملهمة، استخدم أنتوني روبينز هذا الكتاب لتبسيط حتى أكثر المفاهيم المالية تعقيدًا وجعلها سهلة الفهم. وهو يقود القراء الذين ينتمون إلى جميع مستويات الدخل عبر خطوات يصبحون من خلالها أحرارًا من الناحية المالية من خلال تبديد الخرافات وتبسيط التحديات التي تمنع الكثير من الناس من تحقيق الثراء.

سيظهر لك هذا الكتاب كيفية...

- صناعة تيار دخل مضمون لمدى الحياة، لا ينفد طوال حياتك.
- تحقيق أهدافك المالية بشكل أسرع بنسبة 30 % والتقاعد عن العمل في وقت أسرع بمعدل 10 سنوات
- تحقيق راحة البال والأمن المالي (حتى لو بدأت في وقت متأخر!)
- إمعان النظر في عقول 50 من أنجح المستثمرين في العالم
- تعلم استخدام إستراتيجية مدير أكبر صندوق احتياطي مالي في العالم كان يصنع المال حتى عندما انهارت الأسواق
- الاستثمار مثل الشخص الثري؛ حيث تشارك في مكاسب الأسواق ولكنك تضمن عدم الخسارة أبدًا عند هبوط الأسواق

إليك ما يقوله القادة عن أنتوني روبينز

"عندما يحول شخص قوته الطبيعية إلى مواهب وحماس لمساعدة المستثمرين على إيجاد طريقهم من خلال متاهة الاقتصاد المعقدة والمربكة، فإن النتيجة هي كما تتوقعه بالضبط: دليل قوي وممتع وقيم للنجاح في عالم الاستثمار. فهذا الكتاب يثقف ويدعم استيعابك لكيفية إتقان لعبة المال، وتحقيق الحرية المالية على المدى الطويل".

- جون سي. بوجيل، مؤسس مجموعة فانجارد جروب، أضخم مجموعة للصناديق المشتركة في العالم

"لا يمكنك أن تلتقي أنتوني روبينز وتستمع إليه دون أن تتحفز للتصرف بناء على ما تسمعه منه. وهذا الكتاب سوف يمنحك الإستراتيجيات اللازمة لتحقيق الحرية المالية لك ولعائلتك".

- تي. بون بيكنز، المؤسس ورئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركتي بي بي كابيتال وتي بي بي

"إن أنتوني روبينز غني عن التعريف. فهو ملتزم بمساعدة كل مستثمر لتحسين حياته. وسيجد كل مستثمر هذا الكتاب ممتعًا للغاية ومفيدًا".

- كارل إيكان، ملياردير، وناشط سياسي، ومستثمر

النسخة الكترونية
قارئ جرير
JARIR READER

الاقتصاد وإدارة الاعمال

ISBN 628-1072-08-486-8
6 281072 084868
282206189

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ليست مجرد مكتبة

روائع مجلة
الابتسامة
من الكتب
المعالجة
والصفحات الفردية